

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Навчально-наукового
інституту міжнародних відносин
ім. Б.Д.Гаврилишина
Людмила ГАВРИЛОК-ЄНСЕН

« 29 » 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ

« 29 » 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх
технологій

« 29 » 2025 р.

Святослав ГИГЕЛЬ

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни

«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»

спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)»

спеціалізація С1.02 «Міжнародні економічні відносини»

Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

Кафедра міжнародних економічних відносин

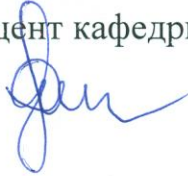
Форма навч.	Курс	Семестр	Лекції (год)	Практ. (год)	ІРС (год)	Тренінг (год)	СРС (год)	Разом (год)	Екзамен (сем.)
Денна	1	2	30	30	4	8	78	150	2
Заочна	1	2	8	4	-	-	138	150	2

29.08.2025
[Підпис]

Тернопіль ЗУНУ – 2025

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти на першому (бакалаврському) рівні галузі знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини», спеціальності С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)», спеціалізацією С1.02 «Міжнародні економічні відносини», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 8 від 26.06.2025р.).

Робочу програму склала: доцент кафедри міжнародних економічних відносин, к.е.н., доцент Оксана МИГ АЛЬ



Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин», протокол № 1 від 26.08.2025 р.

Завідувач кафедри,
д.е.н, професор



Роман ЗВАРИЧ

Гарант ОПП, к.е.н., доцент



Оксана МИГ АЛЬ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Міжнародний бізнес»

1. Опис дисципліни «Міжнародний бізнес»

Дисципліна – Міжнародний бізнес	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів: ECTS – 5	Галузь знань – С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»	Статус дисципліни: обов'язкова Мова викладання: англійська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність – С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)», Спеціалізацією С1.02 «Міжнародні економічні відносини»	Рік підготовки – 1 Семестр – 2
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції : Денна/Заочна – 30/8 год. Практичні роботи: Денна/Заочна – 30/4 год.
Загальна кількість годин: – 150		Індивідуальна робота: Денна/Заочна – 4/- год. Тренінг: Денна/Заочна – 8/- год Самостійна робота: Денна/Заочна – 78/138 год.
Тижневих годин – 10 год, з них аудиторних – 4 год		Вид підсумкового контролю – екзамен

2. Мета і завдання дисципліни «Міжнародний бізнес»

2.1. Мета вивчення дисципліни. Метою курсу «Міжнародний бізнес» є формування у майбутніх фахівців знань у сфері організації і управління бізнесом на міжнародних ринках з урахуванням усіх факторів міжнародного бізнес-середовища. Дисципліна «Міжнародний бізнес» дає теоретичну та практичну підготовку майбутнім фахівцям щодо розвитку різноманітних видів міжнародного бізнесу та управління ними, дослідження впливу факторів міжнародного бізнес-середовища на діяльність компанії, формування ефективних міжнародних бізнес-стратегій, виявлення особливостей бізнес-етикету різних країн, формування корпоративної культури та корпоративного іміджу компанії та міжнародних ринках, розвитку програм соціальної відповідальності бізнесу на міжнародних ринках.

2.2. Завдання вивчення дисципліни: набуття студентами професійних компетентностей та вмінь використовувати сучасні інструменти та технології для організації і ведення міжнародного бізнесу, аналізувати вплив факторів міжнародного бізнес-середовища на діяльність транснаціональних корпорацій.

Завдання лекційних занять: теоретична підготовка студентів з питань основних принципів та завдань ведення міжнародного бізнесу, оцінки впливу факторів міжнародного бізнес-середовища на діяльність компанії на міжнародних ринках.

Завдання практичних занять: набуття студентами практичних навиків з організації міжнародного бізнесу, розробки та розвитку міжнародних бізнес-стратегій, дослідження впливу окремих факторів міжнародного бізнес-середовища на діяльність компанії на міжнародних ринках.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни «Міжнародний бізнес»:

ЗК4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК11. Здатність працювати в команді.

2.4. Передумови вивчення дисципліни:

Передумовою вивчення дисципліни є наявність знань, вмінь та навичок здобутих в результаті вивчення окремих тем та розділів таких предметів, як: «Мікроекономіка», «Міжнародні відносини та світова політика».

2.5. Результати навчання.

Результати навчання згідно ОПП:

ПРН5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

ПРН15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

3. Програма навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес»

Змістовий модуль 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації

Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації.

Концепція глобалізації та міжнародний бізнес. Причини формування та розвитку міжнародного бізнесу. Переваги та недоліки міжнародного бізнесу. Підходи до міжнародного бізнесу.

Тема 2. Види міжнародного бізнесу.

Вибір способу виходу на міжнародний ринок. Основні види міжнародного бізнесу. Імпорт та експорт. Ліцензування. Франчайзинг. Аутсорсинг та офшоринг. Пряме іноземне інвестування. Спільне підприємництво та стратегічне партнерство. Мультинаціональні компанії.

Тема 3. Міжнародне бізнес-середовище.

Фактори міжнародного бізнес-середовища. Характеристика економічного середовища. Характеристика політичного середовища. Характеристика культурного середовища. Характеристика соціального середовища. Характеристика технологічного середовища.

Тема 4. Роль культури в міжнародному бізнесі.

Сутність культури та її значення в міжнародному бізнесі. Характеристика основних елементів культури. Важливість культури в різноманітних бізнес-контекстах. Типологія культурних вимірів Хофстеде. Ефективні стратегії адаптації міжнародного бізнесу до місцевої культури.

Змістовий модуль 2. Розробка та розвиток стратегії міжнародного бізнесу

Тема 5. Дослідження міжнародних ринків

Важливість інформації в міжнародному бізнесі. Глобальні і міжнародні інформаційні джерела. Роль маркетингових досліджень в міжнародному бізнесі. Види маркетингових досліджень. Інструменти аналізу міжнародного бізнес-середовища.

Тема 6. Міжнародний бізнес-етикет.

Важливість міжнародного бізнес-етикету. Ключові відмінності в міжнародному бізнес-етикеті. Особливості бізнес-етикету різних країн світу.

Тема 7. Стратегія міжнародного бізнесу.

Поняття та сутність міжнародної стратегії. Характеристика основних стратегій в міжнародному бізнесі. Основні стратегії STP-маркетингу на міжнародних ринках. Характеристика основних конкурентних стратегій в міжнародному бізнесі.

Тема 8. Корпоративний імідж та брендинг в міжнародному бізнесі.

Поняття та сутність корпоративного іміджу в міжнародному бізнесі. Елементи корпоративної ідентичності. Відмінність між корпоративним іміджем та корпоративною ідентичністю. Брендинг в міжнародному бізнесі.

Тема 9. Соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі.

Еволюція корпоративної соціальної відповідальності та її види. Основні чинники, що спонукають міжнародний бізнес до соціальної відповідальності. Розробка програм соціальної відповідальності для міжнародного бізнесу.

Тема 10. Організація та структура міжнародного бізнесу

Організація міжнародного бізнесу. Базові організаційні структури в міжнародному бізнесі. Фактори, що впливають на організаційну структуру. Сучасні тенденції в організації міжнародного бізнесу.

4. Структура залікового кредиту дисципліни «Міжнародний бізнес»

Денна форма навчання

	Кількість годин					
	Лекції	Прак. заняття	Індивід. робота	Тренінг	СРС	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації						
Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації	2	2	2	3	4	Опитування
Тема 2. Види міжнародного бізнесу	4	4			6	
Тема 3. Міжнародне бізнес-середовище	2	2			7	
Тема 4. Роль культури в міжнародному бізнесі	2	2			9	
Змістовий модуль 2. Розробка та розвиток стратегії міжнародного бізнесу						
Тема 5. Дослідження міжнародних ринків	2	2	2	5	8	Опитування
Тема 6. Міжнародний бізнес-етикет	2	2			9	
Тема 7. Стратегія міжнародного бізнесу	4	4			8	
Тема 8. Корпоративний імідж та брендинг в міжнародному бізнесі	4	4			8	
Тема 9. Соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі	4	4			9	
Тема 10. Організація та структура міжнародного бізнесу	4	4			10	
Разом:	30	30	4	8	78	

Заочна форма навчання

	Кількість годин		
	Лекції	Прак. заняття	СРС
Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації			12
Тема 2. Види міжнародного бізнесу	2	2	14
Тема 3. Міжнародне бізнес-середовище	2		14
Тема 4. Роль культури в міжнародному бізнесі			14
Тема 5. Дослідження міжнародних ринків	2	2	14
Тема 6. Міжнародний бізнес-етикет			14
Тема 7. Стратегія міжнародного бізнесу	2		14
Тема 8. Корпоративний імідж та брендинг в міжнародному бізнесі			14
Тема 9. Соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі			14
Тема 10. Організація та структура міжнародного бізнесу			14
Разом:	8	4	138

5. Тематика практичних занять

Практичне заняття № 1.

Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації

Мета: розуміти основи міжнародного бізнесу, причини його розвитку та вплив глобалізації на діяльність підприємств.

Питання для обговорення:

1. Сутність міжнародного бізнесу.
2. Класифікація компаній у міжнародному бізнесі.
3. Моделі міжнародного бізнесу.
4. Концепція глобалізації та міжнародного бізнесу.
5. Причини формування та розвитку міжнародного бізнесу.
6. Переваги та недоліки міжнародного бізнесу.
7. Нові тенденції у міжнародному бізнесі.

Практичне заняття № 2.

Тема 2. Види міжнародного бізнесу

Мета: розуміти особливості застосування різних видів міжнародного бізнесу на міжнародних ринках.

Питання для обговорення:

1. Вибір способу виходу на зовнішній ринок.
2. Основні види міжнародного бізнесу.
3. Імпорт та експорт.
4. Ліцензування у міжнародному бізнесі.

Практичне заняття № 3.

Тема 2. Види міжнародного бізнесу

Мета: розуміти особливості застосування різних видів міжнародного бізнесу на міжнародних ринках.

Питання для обговорення:

1. Франчайзинг.
2. Аутсорсинг та офшоринг.
3. Прямі іноземні інвестиції.
4. Спільні підприємства та стратегічне партнерство.
5. Електронна комерція та цифровий міжнародний бізнес.

Практичне заняття № 4.

Тема 3. Міжнародне бізнес-середовище

Мета: вміти аналізувати вплив факторів міжнародного бізнес-середовища на діяльність компаній

Питання для обговорення:

1. Фактори міжнародного бізнес-середовища.
2. Економічне середовище міжнародного бізнесу.
3. Політичне та правове середовище міжнародного бізнесу.
4. Культурне середовище міжнародного бізнесу.
5. Соціальне середовище міжнародного бізнесу.
6. Технологічне середовище міжнародного бізнесу.

Практичне заняття № 5.

Тема 4. Роль культури в міжнародному бізнесі

Мета: знати особливості культурних відмінностей в різних країнах світу

Питання для обговорення:

1. Сутність та багатогранність культури у глобальному контексті.
2. Вплив культури на різні сфери міжнародного бізнесу.
3. Ключові елементи культури.
4. Культурні виміри Гофстеда та інші моделі міжкультурного аналізу.
5. Ефективні стратегії адаптації компаній до культурного різноманіття.

Практичне заняття № 6.

Тема 5. Дослідження міжнародних ринків

Мета: розвиток навичок аналізу ринкових умов, оцінки можливостей і ризиків, а також формування стратегій виходу на міжнародні ринки для успішного управління бізнесом.

Питання для обговорення:

1. Значення інформації для міжнародного бізнесу.
2. Глобальні та міжнародні інформаційні джерела.
3. Роль маркетингових досліджень у міжнародному бізнесі.
4. Види маркетингових досліджень.
5. Інструменти аналізу міжнародного бізнес-середовища.

Практичне заняття № 7.

Тема 6. Міжнародний бізнес-етикет

Мета: знати особливості бізнес-етикету кожної країни світу

Питання для обговорення:

1. Значення міжнародного бізнес-етикету.
2. Ключові відмінності у бізнес-етиці.
3. Особливості бізнес-етикету в різних країнах.
4. Види міжнародного бізнес-етикету.
5. Стратегії адаптації до різноманіття бізнес-етикету.

Практичне заняття № 8.

Тема 7. Стратегія міжнародного бізнесу

Мета: знати основні стратегії міжнародного бізнесу

Питання для обговорення:

1. Поняття стратегії міжнародного бізнесу.
2. Загальні стратегії міжнародного бізнесу.
3. Конкурентні стратегії на міжнародному ринку.

Практичне заняття № 9.

Тема 7. Стратегія міжнародного бізнесу

Мета: вміти розробляти стратегії міжнародного бізнесу

Питання для обговорення:

1. STP-маркетингові стратегії у міжнародному бізнесі.
2. Виклики та ризики міжнародної стратегії.

Практичне заняття № 10.

Тема 8. Корпоративний імідж та брендинг в міжнародному бізнесі

Мета: розуміти процес формування корпоративного іміджу в міжнародному бізнесі

Питання для обговорення:

1. Корпоративний імідж у міжнародному бізнесі.
2. Елементи корпоративної ідентичності.

Практичне заняття № 11.

Тема 8. Корпоративний імідж та брендинг в міжнародному бізнесі

Мета: розуміти процес формування брендингу в міжнародному бізнесі

Питання для обговорення:

1. Брендинг у міжнародному бізнесі.
2. Типи міжнародних брендингових стратегій в міжнародному бізнесі.

Практичне заняття № 12.

Тема 9. Соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі

Мета: знати особливості формування програм соціальної відповідальності для міжнародного бізнесу

Питання для обговорення:

1. Еволюція соціальної відповідальності та її основні види.
2. Переваги соціальної відповідальності.
3. Підходи до соціальної відповідальності.

Практичне заняття № 13.

Тема 9. Соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі

Мета: вміти розробляти програми соціальної відповідальності для міжнародного бізнесу

Питання для обговорення:

1. Корпоративні соціальні ініціативи.
2. Чинники, що стимулюють міжнародний бізнес до КСВ.

Практичне заняття № 14.

Тема 10. Організація та структура міжнародного бізнесу

Мета: вивчення сутності організації та структур міжнародного бізнесу.

1. Організація міжнародного бізнесу.
2. Базові організаційні структури в міжнародному бізнесі.

Практичне заняття № 15.

Тема 10. Організація та структура міжнародного бізнесу

Мета: знати фактори, що визначають формування організаційних структур міжнародного бізнесу, та вміти аналізувати сучасні тенденції їх розвитку в глобальному середовищі.

1. Фактори, що впливають на організаційну структуру.
2. Сучасні тенденції в організації міжнародного бізнесу.

6. Тренінг

Тренінг охоплює усі ключові теми курсу і проводиться з метою закріплення отриманих знань та виявлення розуміння студентами пройденого матеріалу; оволодіння навичками аналізу та планування для прийняття ефективних рішень в сфері міжнародного бізнесу.

Тренінг з «Міжнародного бізнесу» передбачає розробку студентами міжнародної бізнес-стратегії для конкретних підприємств. *Етапність виконання завдання:*

- визначення цілей та напрямків діяльності компанії на міжнародних ринках;
- вибір та обґрунтування засобів для досягнення кінцевих цілей;
- розробка етапності реалізації обраної бізнес-стратегії на міжнародних ринках;
- підготовка звіту з тренінгу, його представлення і захист.

Тренінг дозволить отримати студентам практичні навички аналізу та прийняття управлінських рішень у сфері міжнародного бізнесу, враховуючи умови правдиво описаної господарської ситуації. Розробка стратегії міжнародного бізнесу здійснюється командою студентів (2-4 осіб). Індивідуальний внесок окремого учасника у виконання завдання має бути представлений на кожному етапі захисту. Результати роботи над кейсом рекомендується подавати у вигляді презентації, які на захисті слід представити одночасно і в електронному, і паперовому варіантах.

7. Самостійна робота студентів

Для підвищення практичної підготовки та формування професійних компетенцій студентів передбачено виконання самостійної роботи. Ця робота охоплює всі основні теми курсу і спрямована на закріплення знань, а також на перевірку розуміння студентами пройденого матеріалу. Вона допоможе студентам опанувати навички аналізу та планування, необхідні для прийняття ефективних рішень у сфері міжнародного бізнесу.

Завдання самостійної роботи полягає в аналізі ситуації та прийнятті управлінських рішень з урахуванням умов конкретної країни. Результати дослідження слід представити у вигляді презентації, як в електронному, так і в паперовому форматах. *Рекомендований перелік країн для виконання СР:*

1. Особливості міжнародного бізнесу в Польщі.
2. Особливості міжнародного бізнесу в Німеччині.
3. Особливості міжнародного бізнесу в Австрії.
4. Особливості міжнародного бізнесу в Швейцарії.
5. Особливості міжнародного бізнесу в Франції.
6. Особливості міжнародного бізнесу в Італії.
7. Особливості міжнародного бізнесу в Іспанії.
8. Особливості міжнародного бізнесу в Португалії.
9. Особливості міжнародного бізнесу в Данії.
10. Особливості міжнародного бізнесу в Швеції.
11. Особливості міжнародного бізнесу в Норвегії.
12. Особливості міжнародного бізнесу в Бельгії.
13. Особливості міжнародного бізнесу в США.
14. Особливості міжнародного бізнесу в Мексиці.
15. Особливості міжнародного бізнесу в Аргентині.
16. Особливості міжнародного бізнесу в Чехії.
17. Особливості міжнародного бізнесу в Австралії.
18. Особливості міжнародного бізнесу в Латвії.
19. Особливості міжнародного бізнесу в Китаї.
20. Особливості міжнародного бізнесу в Японії.
21. Особливості міжнародного бізнесу в Південній Кореї.
22. Особливості міжнародного бізнесу в Алжирі.
23. Особливості міжнародного бізнесу в Єгипті.
24. Особливості міжнародного бізнесу в Об'єднаних Арабських Еміратах.
25. Особливості міжнародного бізнесу в Словаччині.
26. Особливості міжнародного бізнесу в Великобританії.
27. Особливості міжнародного бізнесу в Бразилії.
28. Особливості міжнародного бізнесу в Ізраїлі.
29. Особливості міжнародного бізнесу в Греції.
30. Особливості міжнародного бізнесу в Румунії.

8. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Міжнародний бізнес» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- поточне опитування;
- модульний контроль;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- оцінювання результатів СРС;
- тренінг;
- екзамен.

9. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю Оцінювання

В процесі вивчення дисципліни використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента за 100-бальною шкалою:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 1-5.	1. Теоретичне питання – макс. 40 балів. Практичне завдання – макс. 60 балів. Теми 1-4.	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час практичних занять 6-15.	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 60 балів. 2. Практичне завдання – макс. 40 балів. Теми 6-10.	Оцінка за виконання тренінгового завдання.	Оцінка за виконання самостійної роботи.	1. Відповідь на два запитання, кожне з яких = 20 балів а у підсумку = 40 балів. 2. Практичне завдання = 60 балів.

Форми і критерії оцінювання

Поточне опитування під час заняття:

90 – 100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань, тестових та практичних завдань.

75 – 89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.

65 – 74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки.

60 – 64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.

1 – 59 балів – не володіє навчальним матеріалом.

Оцінка за «Поточне опитування» визначається як середнє арифметичне з оцінок отриманих під час заняття (не менше п'яти оцінок).

Пропуски практичних занять обов'язково відпрацьовуються в години консультацій, в іншому випадку вони вважаються оцінкою «0» та враховуються при визначенні середнього арифметичного.

Модульний контроль – це вид поточного контролю, при якому засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконанні завдання.

Модульний контроль 1 складається із:

теоретичного (проблемного) питання: 1 теоретичне питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 40 балів.

20–40 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–19 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не в повному обсязі, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, відповіді на запитання нечіткі.

виконання практичного завдання – 60 балів:

40–60 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

10–39 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання, але допускає несуттєві неточності та фрагментарно (без аргументації) інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

1–9 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно розв'язує практичне завдання, допускає суттєві неточності, поверхнево його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

Модульний контроль 2 складається із:

2 теоретичних (проблемного) питання: 1 теоретичне питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 30 балів.

15–30 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–14 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не в повному обсязі, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, відповіді на запитання нечіткі.

виконання практичного завдання – 40 балів:

20–40 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

5–19 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання, але допускає несуттєві неточності та фрагментарно (без аргументації) інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

1–4 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно розв'язує практичне завдання, допускає суттєві неточності, поверхнево його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, студент на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, студент належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; студент припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; студент не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Екзамен

Екзаменаційний білет складається із:

двох теоретичних (проблемного) питань: 1 теоретичне питання, за відповідь на яке студент може отримати від 0 до 20 балів.

15–20 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, всебічно, самостійно та аргументовано його викладає під час відповіді, глибоко та всебічно розкриває зміст завдання.

1–14 балів – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не в повному обсязі, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст завдання, допускаючи при цьому суттєві неточності, відповіді на запитання нечіткі.

задача – 60 балів:

40–60 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

10–39 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв'язує практичне завдання, але допускає несуттєві неточності та фрагментарно (без аргументації) інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

1–9 балів – не в повному обсязі володіє матеріалом, фрагментарно розв'язує практичне завдання, допускає суттєві неточності, поверхнево його викладає, недостатньо розкриває зміст поставлених питань.

Шкала оцінювання:

За шкалою університету	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№ п/п	Найменування	Номер теми
1.	Мультимедійне забезпечення викладання лекцій (проектор; on-line платформи: Zoom; Google Meet.	1-10

2.	Система дистанційного навчання ЗУНУ moodle.wunu.edu.ua	1-10
3.	Пакет прикладних програм базових інформаційних технологій: MS Office	1-10
4.	Телекомунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox).	1-10

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Alain Verbeke, I.H. Ian Lee. International business strategy. 3rd edition. 2021. 675 p.
2. Болквадзе Н.І., Мигаль О.Ф. Особливості закупівельної логістики в міжнародному бізнесі. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія «Економічні науки». № 11 (67). 2022р. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8436> URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2022/11/8436>
3. C. Gopinath. Globalization: a multi-dimensional system. 3rd edition. 2018. 288 p.
4. Charles Hill. ISE International business: competing in the global market place. 13th edition. 2021. 1440 p.
5. Charles Hill. Global business today. 12th edition. 2022. 640 p.
6. Charles Hill, G. Tomas M. Hult. Global business today. 11th edition. 2020. 532 p.
7. Daniel W. Baack, Barbara Czarnecka, Donald E. Baack. International marketing. 2nd edition. 2018. 672 p.
8. David Deakins. Entrepreneurship: a contemporary and global approach. 1st edition. 2021. 296 p.
9. Dluhopolskyi O.V., Ivashuk Y.P., Zatonatska T.H., Myhal O.F., Farion-Melnyk A.I., Kolesnikov A.P. Public goodecology: results of international survey. *Journal of Geology, Geography and Geoecology*, Vol. 31(3).Wos., 2022.
10. Ilan Alon. Global marketing. 3rd edition. 2020. 666 p.
11. John Wild, Kenneth Wild. International business: the challenges of globalization. 9th edition. 2021. 448 p.
12. Larry A. DiMatteo. International business law and the legal environment: a transactional approach. 4th edition. 2020. 768 p.
13. Leslie Hamilton, Philip Webster. International business environment. 4th edition. 2019. 488 p.
14. Matthew Lee Sawyer. Make it in America: how international companies and entrepreneurs can successfully enter and scale in U.S. markets. 1st edition. 2022. 272 p.
15. Алгоритм експорту. Що потрібно знати українському експортеру. URL: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/algoritm_eksportu.pdf (дата звернення: 17.08.2021 р.).
16. Доброва Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу: навчальний посібник. Одеса: Бондаренко М. О. 2018. 305 с.
17. Міжнародний маркетинг: підручник / за заг. ред. проф. Зварича Р.С. Університетська думка: ЗУНУ. 2025.
18. Сазонець О.М. Управління міжнародним бізнесом: навчальний посібник. Рівне: НУВГП, 2019. 338 с.