

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового інституту
міжнародних відносин ім.

Б.Д. Гаврилишина


Людмила ГАВРИЛЮК-ЕНСЕН

«29» 08 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ

«29» 08 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх технологій


В'ячеслав ПИТЕЛЬ

«29» 08 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма: «Міжнародна економіка»

Кафедра міжнародної економіки

Форма навчання	Курс	Се-местр	Лекції	Практ.	ІРС	Тре-нінг	СРС	Ра-зом	Вид контролю
Денна	2	4	30	30	4	8	78	150	екзамен
Заочна	2	4	8	4	-	-	138	150	екзамен

**Тернопіль – ЗУНУ
2025**

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 11 від 26.06.2024 р.).

Робоча програма складена д.е.н., професором, професором кафедри міжнародної економіки Віталіною КУРИЛЯК.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародної економіки (протокол №1 від «26» серпня 2025 р.).

Завідувач кафедри


(підпис)

д.е.н., професор Ірина ЗВАРИЧ

Гарант ОП


(підпис)

д.е.н., проф. Ігор ЛІЩИНСЬКИЙ

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Міжнародний бізнес»

1. Опис дисципліни «Міжнародний бізнес»

Дисципліна – Міжнародний бізнес	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Статус дисципліни: обов'язкова Мова викладання: українська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність: 051 «Економіка»	Рік підготовки: <i>Денна, заочна – 2</i> Семестр: <i>Денна, заочна – 4</i>
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»	Лекції: <i>Денна – 30 год.;</i> <i>Заочна – 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 30 год.</i> <i>Заочна – 4 год.</i>
Загальна кількість годин – 150	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Самостійна робота: <i>Денна – 78 год.</i> <i>Заочна – 138 год.</i> Тренінг: <i>Денна – 8 год.</i> ІРС: <i>денна – 4 год.</i>
Тижневих годин – 10 год (денна форма), з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – екзамен

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес» є формування комплексу теоретичних знань та практичних навиків з основних розділів комерційної роботи на зовнішньому ринку. У процесі вивчення курсу студенти отримають знання стосовно характерних рис міжнародних комерційних операцій, методів міжнародної торгівлі, загальноприйнятих форм організації міжнародної комерційної діяльності, основних прийомів регулювання і стимулювання міжнародної виробничої та інвестиційної діяльності, умов міжнародних поставок товарів, методів страхування від економічних і політичних ризиків при здійсненні міжнародних комерційних операцій. Як результат студент повинен вміти правильно орієнтуватися у мінливому середовищі міжнародного ринку і вести ефективну і суспільно відповідальну комерційну діяльність.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

Головними завданнями курсу «Міжнародний бізнес» є вивчення теоретичних основ ведення міжнародного бізнесу, аналіз економічної та соціальної ефективності міжнародних корпорацій, а також використання набутих знань для розв'язання проблем виходу суб'єктів господарської діяльності України на світовий ринок.

2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

СК15. Здатність застосовувати загальнотеоретичні засади міжнародної економічної співпраці та її інструментарію у зовнішньоекономічних зносинах і зовнішньоекономічній діяльності, використовувати техніки проведення переговорів, нормативне забезпечення економічної дипломатії в практиці просування торговельно-економічних інтересів національного бізнесу за кордоном.

СК16. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг геоекономічних позицій держав світу, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.

СК19. Розуміння фундаментальних концепцій міжнародного бізнесу, методичних підходів впливу глобального бізнес-середовища на методи, інструменти та стратегії прийняття рішень у міжнародних компаніях з врахуванням всіх наявних ризиків.

СК20. Здатність бути учасником ділових міжнародних організаційно-правових економічних відносин, обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародного бізнесу на мега-, макро-, мезо- і мікро-рівнях.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни.

Перелік дисциплін, які мають бути вивчені раніше: бізнес-аналітика, кон'юнктура світових ринків, економіка галузевих ринків, економетрика, фінансовий менеджмент.

2.5. Результати навчання.

ПРН25. Вміти застосовувати комплекс дипломатичних методів, інструментів і практичних дій в реалізації зовнішньоекономічних завдань в сфері торгівлі та інвестицій.

ПРН26. Вміти ідентифікувати визначальні фактори впливу на економіку країни та використовувати ефективні, з позицій досягнення цілей зовнішньоекономічної політики, методи економічної дипломатії.

ПРН29. Здатність використовувати методи міжнародної торгівлі, загальноприйняті форми здійснення міжнародного бізнесу, основні прийоми регулювання та стимулювання експортно-імпортних операцій, умови міжнародних поставок товарів, методи страхування від економічних і політичних ризиків при розробці умов та реалізації зовнішньоторгових договорів та угод.

ПРН30. Вміти аналізувати та правильно оцінювати виявлені загрози й можливості, синтезувати отримані результати та трансформувати їх у стратегічні пріоритети, вести міжнародний бізнес, націлений на отримання прибутку, використовуючи основні форми і прийоми міжнародної комерції.

3. ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Змістовий модуль 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Тема 1. Сутність та зміст міжнародного бізнесу.

Міжнародний бізнес як система. Об'єкти та суб'єкти міжнародного бізнесу. Форми міжнародного бізнесу. Теорії міжнародного бізнесу. Теорії міжнародної торгівлі: меркантилізм, абсолютні та порівняльні переваги, ефект масштабу. Теорії руху капіталу: теорія життєвого циклу продукту, теорія інтернаціоналізації. Етапи розвитку міжнародного бізнесу. Глобалізація як рушійна сила міжнародного бізнесу.

Література: 1-24

Тема 2. Експортно-імпортні операції та зовнішньоторговельний контракт

Зміст експортно-імпортних операцій. Митна територія. Приписний склад. Транзитні операції. Операції на території вільних зон. Міжнародна торгівля готовою продукцією. Торгівля товарами у розібраному вигляді. Міжнародні товарообмінні операції: бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди, промислові компенсаційні угоди. Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Торговельне правило (custom in trade). Колізійна норма. Форми договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Процедура укладання договору міжнародної купівлі-продажу товарів. Структура та умови зовнішньоторговельного контракту. Способи фіксації ціни та цінові скидки.

Література: 1-24

Тема 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення

Поняття та види зовнішньоторгових ризиків. Валютно-фінансові ризики: ризик браку фінансування, ризик затримки платежу, валютний ризик та ризик зміни ціни. Ризики, пов'язані з порушенням умов зовнішньоторгового договору: поставки товарів не відповідної кількості та якості, ризик порушення базових умов поставки. Ризики нездоланної сили: політичні ризики та форс-мажорні ризики.

Література: 1-24.

Тема 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок

Міжнародна транснаціоналізація і фрагментація виробництва. Міжнародний інжиніринг. Франшиза. Координація та інтеграція у ланцюгах поставок. Стратегічне планування та проектування ланцюгів поставок. Контролінг у ланцюгах постачання. Моделі SCOR для оцінювання ефективності ланцюгів поставок.

Література: 1-24.

Тема 5. Торгове посередництво на світових ринках

Доцільність використання посередників. Види посередницької діяльності. Особливості сучасних торгово-посередницьких фірм в сучасних умовах. Види збутових мереж. Структура та зміст угоди про надання права на продаж. Основні комерційні умови консигнаційної угоди. Структура та умови агентської угоди

Література: 1-24

Змістовний модуль 2

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Тема 6. Міжнародна логістика

Поняття та види транспортних операцій у міжнародній торгівлі. Міжнародні правила "ІНКОТЕРМС". Організація морських, залізничних, автомобільних і авіаперевезень. Транспортні документи.

Література: 1-24.

Тема 7. Міжнародні орендні операції

Суть операцій міжнародної оренди. Лізинг. Основні умови договорів міжнародної оренди. Організаційні форми здійснення операцій міжнародної оренди. Особливості міжнародної оренди в сучасних умовах

Література: 1-24.

Тема 8. Міжнародна торгівля технологіями

Структура та динаміка світового ринку технологій. Особливості міжнародної торгівлі технологіями. Об'єкти інтелектуальної власності. Форми передачі технологій. Стратегії трансферу технологій. Міжнародне ліцензування в сучасних умовах. Підготовка та підписання ліцензійної угоди. Організація міжнародної торгівлі ліцензіями.

Література: 1-24.

Тема 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік

Концептуальні засади міжнародного фінансового менеджменту. Фінансування, оцінка та управління активами міжнародної компанії. Міжнародна оцінка вартості активів компанії. Управління грошовими потоками міжнародної компанії. Управління капіталом міжнародних компаній. Фінансова звітність міжнародної компанії та методи її аналізу. Міжнародний податковий менеджмент компанії. Фінансовий менеджмент міжнародних інвестиційних проектів компанії.

Література: 1-24.

Тема 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі

Особливості управління персоналом в міжнародних організаціях. Відбір персоналу для МНК та формування міжнародного колективу. Розвиток персоналу в ТНК. Корпоративна культура. Основні моделі управління персоналом у світовому менеджменті.

Література: 1-24.

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»
(денна форма навчання)

	Кількість годин					
	Лекції	Практ. заняття	ІРС	Тренінг	СРС	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади міжнародного бізнесу						
Тема 1. Сутність та зміст міжнародного бізнесу.	3	3	2	4	7	Опитування
Тема 2. Експортно-імпортні операції та зміст зовнішньоторговельного контракту	3	3			7	Опитування
Тема 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення	3	3			8	Опитування
Тема 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок	3	3			8	Опитування
Тема 5. Торгове посередництво на світових ринках	3	3			8	Модульна робота
Змістовий модуль 2. Організаційні засади міжнародного бізнесу						
Тема 6. Міжнародна логістика	3	3	2	4	8	Опитування
Тема 7. Міжнародні орендні операції	3	3			8	Опитування
Тема 8. Міжнародна торгівля технологіями	3	3			8	Опитування
Тема 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік	3	3			8	Опитування
Тема 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі	3	3			8	Тестування
Разом	30	30	4	8	78	Екзамен

СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ ДИСЦИПЛІНИ
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»
(заочна форма навчання)

Тема	Лекції	Практ. заняття	Самостійна робота
Тема 1. Сутність та зміст міжнародного бізнесу.	1		14
Тема 2. Експортно-імпортні операції та зміст зовнішньоторгівельного контракту	1		14
Тема 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення	1	1	14
Тема 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок	1	1	14
Тема 5. Торгове посередництво на світових ринках	1	1	14
Тема 6. Міжнародна логістика	1		14
Тема 7. Міжнародні орендні операції.			14
Тема 8. Міжнародна торгівля технологіями	1		14
Тема 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік	1	1	13
Тема 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі			13
Разом	8	4	138

5. ТЕМАТИКА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття 1. Сутність та зміст міжнародного бізнесу.

Мета: закріплення теоретичних знань про міжнародний бізнес та формуванні практичних навичок аналізу його основних аспектів.

1. Об'єкти та суб'єкти міжнародного бізнесу.
2. Форми міжнародного бізнесу.
3. Теорії міжнародного бізнесу. Теорії міжнародної торгівлі: меркантилізм, абсолютні та порівняльні переваги, ефект масштабу. Теорії руху капіталу: теорія життєвого циклу продукту, теорія інтернаціоналізації.
4. Етапи розвитку міжнародного бізнесу. Глобалізація як рушійна сила міжнародного бізнесу.

Література: 1-24.

Практичне заняття 2. Експортно-імпортні операції та зміст зовнішньоторгівельного контракту

Мета: вміння укласти зовнішньоторгівельний контракт та ознайомлення із його структурою.

1. Зміст експортно-імпортних операцій.
2. Джерела правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу товарів
3. Форма договору міжнародної купівлі-продажу товарів

3. Структура зовнішньоторговельного контракту.

4. Умови зовнішньоторговельного контракту

Література: 1-24.

Практичне заняття 3. Поняття зовнішньоторгових ризиків та умови їх виникнення

Мета: розвиток навиків детермінації та протидії зовнішньоторговельним ризикам.

1. Поняття та види зовнішньоторгових ризиків.

2. Валютно-фінансові ризики. Умови їх виникнення. Заходи по уникненню.

3. Ризики, пов'язані з порушенням умов зовнішньоторгового договору. Заходи по їх уникненню.

4. Ризики нездоланої сили. Умови їх виникнення. Заходи по уникненню.

Література: 1-24.

Практичне заняття 4. Глобальне виробництво і менеджмент ланцюгів поставок

Мета: розвиток компетенцій в сфері стратегічного планування та контролінгу ланцюгів постачання.

1. Міжнародна транснаціоналізація і фрагментація виробництва.

2. Міжнародний інжиніринг. Франшиза.

3. Координація та інтеграція у ланцюгах поставок.

4. Стратегічне планування та проектування ланцюгів поставок.

5. Контролінг у ланцюгах постачання.

6. Моделі SCOR для оцінювання ефективності ланцюгів поставок.

Література: 1-24.

Практичне заняття 5. Торгове посередництво на світових ринках

Мета: вміння розробляти угоди про надання права на продаж, консигнаційної та агентської угод.

1. Доцільність використання посередників

2. Види посередницької діяльності

3. Особливості сучасних торгово-посередницьких фірм в сучасних умовах.

Види збутових мереж

4. Структура та зміст угоди про надання права на продаж.

5. Основні комерційні умови консигнаційної угоди.

6. Структура та умови агентської угоди

Література: 1-24.

Практичне заняття 6. Міжнародна логістика

Мета: вміння укладати угоди та оформляти документи на міжнародні перевезення.

1. Поняття та види транспортних операцій у міжнародній торгівлі.

2. Міжнародні правила "ІНКОТЕРМС".

3. Організація морських, залізничних, автомобільних і авіаперевезень.

Транспортні документи

Література: 1-24.

Практичне заняття 7. Міжнародні орендні операції

Мета: вміння укладати угоди на орендні операції.

1. Суть операцій міжнародної оренди

2. Лізинг

3. Основні умови договорів міжнародної оренди
4. Організаційні форми здійснення операцій міжнародної оренди.
5. Особливості міжнародної оренди в сучасних умовах

Література: 1-24.

Практичне заняття 8. Міжнародна торгівля технологіями

Мета: вміння комерціалізувати права інтелектуальної власності та організовувати передачу технологій.

1. Структура та динаміка світового ринку технологій.
2. Особливості міжнародної торгівлі технологіями
3. Об'єкти інтелектуальної власності
4. Форми передачі технологій
5. Стратегії трансферу технологій
6. Міжнародне ліцензування в сучасних умовах. Підготовка та підписання ліцензійної угоди.

7. Організація міжнародної торгівлі ліцензіями.

Література: 1-24.

Практичне заняття 9. Міжнародний фінансовий менеджмент та облік

Мета: вміння управляти активами, грошовими потоками, капіталом, інвестиційними проєктами, навички проведення фінансової звітності та податкового менеджменту у міжнародних корпораціях.

1. Концептуальні засади міжнародного фінансового менеджменту.
 2. Фінансування, оцінка та управління активами міжнародної компанії.
- Міжнародна оцінка вартості активів компанії.

3. Управління грошовими потоками міжнародної компанії.
4. Управління капіталом міжнародних компаній.
5. Фінансова звітність міжнародної компанії та методи її аналізу.
6. Міжнародний податковий менеджмент компанії.
7. Фінансовий менеджмент міжнародних інвестиційних проєктів компанії.

Література: 1-24.

Практичне заняття 10. Управління людськими ресурсами в міжнародному бізнесі

Мета: вміння управляти людськими ресурсами у міжнародній корпорації.

1. Особливості управління персоналом в міжнародних організаціях.
2. Відбір персоналу для МНК та формування міжнародного колективу.
3. Розвиток персоналу в ТНК.
4. Основні моделі управління персоналом у світовому менеджменті.

Література: 1-24.

6. ОРГАНІЗАЦІЯ І ПРОВЕДЕННЯ ТРЕНІНГУ

Метою тренінгу є поглиблене вивчення теоретичних та практичних положень дисципліни «Міжнародний бізнес»

Вихід на міжнародні ринки

Мета:

Сформувати у студентів практичні навички аналізу можливостей виходу на іноземні ринки, вибору оптимального способу входження та управління ризиками в міжнародному бізнесі.

Завдання:

1. Сформувати малі групи (по 4–5 студентів).
2. Кожна група виступає у ролі транснаціональної компанії, яка планує вихід на новий зарубіжний ринок.
3. Ринок та галузь (наприклад, ІТ-послуги в Німеччині, електроніка в Індії, аграрна продукція в Китаї) визначає викладач або обирають студенти.

Структура тренінгу:

1. Вступна дискусія:
 - Що мотивує компанії виходити на зарубіжні ринки?
 - Які ризики можуть виникати?
2. Аналіз кейсу:
 - Групи проводять PEST-аналіз для обраного ринку.
 - Визначають сильні та слабкі сторони, можливості і загрози (SWOT-аналіз).
 - Обирають спосіб виходу на ринок (експорт, спільне підприємство, ліцензування, прямі інвестиції тощо) та обґрунтовують вибір.
3. Рольова гра:
 - Групи моделюють переговори з потенційними закордонними партнерами (частина студентів виступає як “інвестор”, інші - як “представники країни-реципієнта”).
 - Обговорюються умови виходу на ринок, правове регулювання та культурні бар'єри.
4. Презентація та обговорення:
 - Кожна група презентує свою стратегію.
 - Інші студенти ставлять запитання, виконуючи роль конкурентів або регуляторів.
 - Викладач підсумовує, відзначає сильні рішення та типові помилки.

Очікувані результати:

- Уміння застосовувати інструменти аналізу зовнішнього середовища (PEST, SWOT).
- Навички вибору та обґрунтування стратегій входження на міжнародні ринки.
- Розвиток комунікативних і переговорних умінь.
- Розуміння ризиків та можливостей міжнародної бізнес-експансії.

Критерії оцінювання:

- Якість аналізу та аргументації – 40%.
- Креативність та реалістичність запропонованої стратегії – 30%.
- Робота в команді та участь у рольовій грі – 20%.
- Чіткість і логічність презентації – 10%.

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

№	Тема самостійної роботи	Завдання	Години (денна)	Години (заочна)
1	Поняття, сутність і значення міжнародного бізнесу	Опрацювати літературу; скласти конспект (1–2 стор.).	2	6
2	Основні рушійні сили міжнародного бізнесу	Скласти схему «Drivers of IB» (економічні, технологічні, політичні, культурні чинники).	2	6
3	Відмінності між національним та міжнародним бізнесом	Таблиця «Domestic vs International business» з прикладами.	2	7
4	Глобалізація: сутність, переваги та критика	Есе (2 стор.) «Переваги та недоліки глобалізації».	3	6
5	Ризики в міжнародному бізнесі	Таблиця «Види ризиків та методи мінімізації».	2	7
6	Економічне середовище міжнародного бізнесу	Огляд статистики Світового банку/МВФ; короткий висновок (1 стор.).	2	7
7	Технологічне, політико-правове та соціокультурне середовище	Презентація (5 слайдів).	3	6
8	Інструменти аналізу зовнішнього середовища: PEST, SWOT, модель Портера	SWOT-аналіз компанії (Tesla, Nestlé, Samsung).	2	7
9	Глобальний індекс конкурентоспроможності	Знайти дані про місце України; зробити висновки (1 стор.).	2	6
10	Форми виходу підприємств на зарубіжні ринки	Таблиця «Entry modes + приклади компаній».	2	6
11	Ліцензування, франчайзинг, спільні підприємства як способи міжнародної кооперації	Приклад франчайзингу в Україні (короткий опис).	2	7
12	Міжнародні корпорації: сутність, види, роль у світовій економіці	Міні-реферат (2 стор.).	3	6
13	Прямі іноземні інвестиції: переваги та недоліки	Аналітичне завдання: приклади FDI в Україні.	2	6
14	Сутність міжнародних комерційних угод та їх види	Схема «Види міжнародних угод».	2	6
15	Зміст експортно-імпорتنих операцій. Бартерні операції	Кейс-аналіз: приклад бартерної угоди.	2	7
16	Міжнародні комерційні контракти: сутність та принципи	Опрацювати приклад контракту (зразок у літературі).	2	6
17	Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів	Короткий огляд (1 стор.) основних положень.	2	6
18	Правила Incoterms 2020 та їх практичне застосування	Таблиця «Incoterms 2020: групи + приклади».	3	7
19	Управління зовнішньоторговельними ризиками	Схема «Види ризиків та методи уникнення».	2	6
20	Міжнародний маркетинг: стратегії стандартизації та адаптації	Есе «Стандартизація чи адаптація?» (2 стор.).	3	6

№	Тема самостійної роботи	Завдання	Години (денна)	Години (заочна)
21	Міжнародне виробництво та логістика: глобальні ланцюги постачання	Презентація (5 слайдів).	2	6
22	Інформаційні технології в міжнародній логістиці	Огляд IT-рішень (ERP, CRM, блокчейн, AI у логістиці).	2	6
ВСЬОГО			78	138

8. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МЕТОДИ ДЕМОНСТРУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

У процесі вивчення дисципліни використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- стандартизовані тести;
- поточне опитування;
- залікове модульне тестування та опитування;
- командні проекти;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- оцінювання результатів тренінгу;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- екзамен.

9. КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Міжнародний бізнес» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточн. оцінюв.	Модульн. контр. 1	Поточн. оцінюв.	Модульн. контр. 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 50 балів. 2. Задача (1 задача) – макс. 50 балів.	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 60 балів. 2. Тестові завдання (10 тестів по 4 бали за тест) – макс. 40 балів.	Оцінка за завдання з тренінгу (Case Study, 100 балів)	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за індивідуальні і групові завдання (2 етапи)	1. Теоретичні питання (2 пит.) – макс. 50 балів. 2. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали за тест) – макс. 20 балів. 3. Задача (1 задача) – макс. 30 балів.

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;

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, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

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.

Модульна робота, екзамен – види контролю, при яких засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконанні завдання.

Екзаменаційний білет складається із: тестів:

10 тестів, за правильну відповідь на кожен із яких студент може отримати 2 бали, що в підсумку дає максимально 20 балів;

2 бали – на тест надано правильну відповідь.

задач (практичних завдань):

2 задачі, за розв’язання кожної із яких студент може отримати від 0 до 25 балів, що в підсумку дає максимально 50 балів;

15–25 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв’язує практичне завдання і інтерпретує отримані результати, демонструє самостійність виконання.

5–14 балів – у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, правильно розв’язує практичне завдання, але на додаткові контрольні запитання відсутня повна відповідь, 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.

теоретичного (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.

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)

11. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

№	Найменування	Номер теми
1.	Фліпчарт	1-10
2	Ноутбук	1-10
3	Проектор	1-10
4	Пакет презентаційних матеріалів	1-10

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. MAKSYMOVA, Irina, and Vitalina KURYLYAK. “WORLD INDUSTRY DIGITIZATION IN THE CONTEXT OF ENSURING CLIMATE NEUTRALITY”. Journal of European Economy, vol. 21, no. 3, Nov. 2022, pp. 343-60,

doi:10.35774/jee2022.03.343.

2. Грабинський, М. (2023). Місце міжнародного договору в системі джерел міжнародного приватного права. *Наукові інновації та передові технології*, (5 (19)).

3. Savelyev, Y. ., Lyzun, M. ., Kuryliak, V. ., & Lishchynskyy, I. . (2021). Economic Integration of the Visegrad Four and Ukraine in the Context of Historical Narratives and Global Challenges. *European Journal of Sustainable Development*, 10(2), 44. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2021.v10n2p44>

4. Максимова, І., Куриляк, В., Містуте, І., Арбідане, І., & Куриляк, М. (2024). ЦИФРОВО ОРІЄНТОВАНА МОДЕЛЬ КЛІМАТИЧНО НЕЙТРАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 3(56), 334–349. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.56.2024.4399>

5. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: поглиблення і розширення дослідницького потенціалу України / Є. В. Савельєв, В. Є. Куриляк // *Фінанси України*. - 2021. - № 11. - С. 45-53. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2021_11_6.

6. Смоляр Н. С. Управління корпоративною соціальною відповідальністю в міжнародному бізнесі : кваліфікаційна робота : спец. 073 «Менеджмент» / Поліський нац. ун-т, каф. міжнародних економічних відносин та європейської інтеграції ; наук. кер. Паламарчук Т. М. – Житомир, 2023. – 42 с.

7. Янковий , О., Козак , Ю., Лизун , М., Ліщинський , І., Савельєв , Є., & Куриляк , В. (2022). ІНВЕСТИЦІЙНЕ РІШЕННЯ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ МАТЕМАТИЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ КРИТЕРІЯМИ IRR, MIRR, PI . *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 5(46), 171–181. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.46.2022.3857>

8. Mariia Lyzun, Oksana Desyatnyuk, Yevhen Savelyev, Vitalina Kuryliak, Svitlana Sachenko, Ihor Lishchynskyy, "Architectonics of the European Currency Integration: Cluster and Gravity Modeling", 2023 IEEE 12th International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications (IDAACS), vol.1, pp.661-664, 2023.

9. Fortune Global 500. URL: <http://fortune.com/global500>

10. Lishchynskyy I., Lyzun M. Cross-border trade of Ukraine and the Visegrad Four countries. Statistical dimensions of regional differences and inequalities between North and South Bulgaria"(м. Свіштов, 16 жовтня 2020 р.).

11. Schell, D., Wang, M., & Huynh, T. L. D. (2020). This time is indeed different: A study on global market reactions to public health crisis. *Journal of behavioral and experimental finance*, 27, 100349.

12. Scholvin, S., Breul, M., & Diez, J. R. (2021). A magic formula for economic development? Global market integration and spatial polarization in extractive industries. *Area Development and Policy*, 6(3), 337-346.

13. Smales, L. A. (2021). Investor attention and global market returns during the COVID-19 crisis. *International Review of Financial Analysis*, 73, 101616.

14. Ye. Savelyev, V. Kuryliak, K. Darvidou, M. Lyzun, I. Lishchynskyy. Transformation of Ukrainian Automotive Industry in the Context of Electromobility: Applying the Experience of Visegrad States. IV International Scientific Congress “Society of Ambient Intelligence – 2021” (ISCSAI 2021)

15. Hiscox, M. J. (2020). International trade and political conflict. Princeton University Press.
16. Incoterms 2020. URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
17. Organization of Black Sea Economic Cooperation (BSEC) URL: <http://www.bsec-organization.org/Pages/homepage.aspx>
18. Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) URL: http://www.opec.org/opec_web/en/
19. World trade Organisation. URL: www.wto.org
20. Xu, Z., Li, Y., Chau, S. N., Dietz, T., Li, C., Wan, L., ... & Liu, J. (2020). Impacts of international trade on global sustainable development. Nature Sustainability, 3(11), 964-971.
21. Офіційний сайт Центру ЮНКТАД / СОТ з міжнародної торгівлі. URL: intracen.org.
22. Офіційний сайт Групи світового банку. URL: worldbank.org.
23. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: wto.org.
24. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: unctad.org.