

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Кафедра економіки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Гарант освітньої програми

 Алла РЕБУЦЬКА

« 30 » 08 2022 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність: 051 Економіка

Освітня програма: Бізнес-економіка

Факультет: економіки і підприємництва

Робоча програма навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів вищої освіти спеціальності 051 Економіка освітньої програми Бізнес-економіка. – Умань: Уманський НУС, 2022. – 21 с.

Розробники:

Людмила СМОЛІЙ, доцент кафедри економіки, к. е. н., доцент

 Людмила СМОЛІЙ

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки

Протокол від 30 червня 2022 року № 14

Завідувач кафедри економіки



Руслан МУДРАК

«30» 06 2022 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва

Протокол від 30 серпня 2022 року № 2

Голова  Юрій ЦИМБАЛЮК

«30» 08 2022 року

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень, назва освітньої програми	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4,5	Галузь знань: <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>	Обов'язкова	
	Спеціальність: <u>051 «Економіка»</u>		
Модулів – 1	Освітній рівень: <u>другий (магістерський)</u> Освітня програма <u>Бізнес-економіка</u>	Рік підготовки	
Змістових модулів – 4		1-й	1-й
Загальна кількість годин – 135 год.		Семестр	
		1-й	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 5,5 самостійної роботи студента – 6,8		Лекції	
		32 год.	8 год.
		Практичні, семінарські	
		28 год.	4 год.
		Лабораторні	
			-
Самостійна робота			
	75 год.	108 год.	
		Вид контролю: екзамен	

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «Міжнародний бізнес» належить до обов'язкових дисциплін, вивчення яких передбачено освітньо-професійною програмою підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти.

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

Завдання дисципліни:

- поглиблення системи знань здобувачів вищої освіти про сутність, структуру, еволюцію та сучасні особливості міжнародного бізнесу;
- вивчення основних способів виходу фірми на зарубіжні ринки;
- усвідомлення сутності офшорного бізнесу та його соціально-економічних наслідків для національної економіки, переваг і ризиків для компаній;
- усвідомлення сутності транснаціоналізації бізнесу, організаційної структури, конкурентних переваг та ризиків діяльності багатонаціональних компаній для національних економік та фірм;
- оволодіння методами організації міжнародного бізнесу на глобальному ринку.

Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі освітньо-наукової програми: вивчення змісту дисципліни базується на освоєнні курсів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти: «Міжнародна економіка», «Основи міжнародного бізнесу», «Потенціал і розвиток підприємства»; передуює вивченню освітньої компоненти «Зелена економіка та агробізнес».

Результатом вивчення дисципліни є набуття здобувачами таких **компетентностей:**

СК1.Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.

СК7.Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК10.Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.

Вивчення дисципліни має забезпечити отримання здобувачами таких **програмних результатів навчання:**

ПРН 2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

ПРН 12. Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання, враховуючи цілі, ресурси, обмеження та ризики.

ПРН 14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації.

Сутність поняття «міжнародний бізнес». Поняття і сфера міжнародного бізнесу. Інтернаціоналізація, транснаціоналізація, глобалізація й інтеграція як фактори розвитку міжнародного бізнесу. Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу. Загальні основи ведення міжнародної підприємницької діяльності. Суб'єкти міжнародного бізнесу, його типи: приватний і державний. Організаційні форми суб'єктів міжнародного бізнесу.

Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу

Причини інтернаціоналізації бізнесу. Систематизація причин інтернаціоналізації бізнесу: ринки, технології, виробничі ресурси, конкуренція, фактор часу, швидкість реагування. Моделі інтернаціоналізації бізнесу. Модель Йохансона (1975р.). Моделі Білки (1977р.), Кавугсіла (1980р.), Зінкоти, що відображають домаркетинговий період інтернаціоналізації бізнесу. Моделі маркетингового періоду інтернаціоналізації бізнесу. Мотивація міжнародного бізнесу. Особливості сучасного розвитку світосподарських зв'язків, що сприяють інтернаціоналізації діяльності фірми: розвиток технології; дерегулювання економічної діяльності; спеціалізація і розвиток кооперації. Класифікація компаній за ступенем інтернаціоналізації: національна фірма, нова міжнародна фірма; досвідчена міжнародна фірма, глобальна компанія. Порівняльна характеристика етапів інтернаціоналізації.

Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу

Способи проникнення компаній на зарубіжні ринки і відповідні їм моделі ведення міжнародного бізнесу. Експортно-імпортна модель міжнародного бізнесу. Ліцензійна модель міжнародного бізнесу. Інвестиційна модель міжнародного бізнесу. Прямий і непрямий експорт, посередники. Використання торгових посередників: вади й переваги

Комбіновані методи експорту. Торгівля через міжнародні роздрібні мережі. Підбір команди для експорту. Укладання експортних контрактів. Модель контракту для іноземних партнерів. Ключові бар'єри та стратегії експорту. Кодекс постачальника і кодекс виробника.

Змістовий модуль 2.

СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу

Сутність стратегій та причини їх вибору в контексті розвитку міжнародного бізнесу. Еволюція основних стратегій. Групи еталонних стратегій розвитку міжнародного бізнесу. Стратегія та координація у міжнародному бізнесі. Передумови формування стратегії міжнародних фірм. Стратегічні рішення відносно міжнародної діяльності. Організація стратегічного планування в міжнародній фірмі, передумови формування стратегії міжнародних фірм. Види міжнародних стратегій. Алгоритми стратегічного планування. Корпоративні стратегії розвитку. Корпоративні стратегії здійснення закордонних операцій.

Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси

Стратегія глобального розміщення джерел постачання. Етапи виробництва і збуту. Стратегія і тактика міжнародного виробництва. Стратегія експорту. Етапи розроблення стратегії. Причини участі фірм в експортній діяльності. Експортні функції. Форми збуту продукції (прямий і непрямий продаж). Компанія з управління експортною діяльністю, торгово-експортні компанії, товарно-експедиційні агентства. Ліцензування і франчайзинг як

спосіб здійснення міжнародного бізнесу. Поняття ліцензії, договір ліцензії, види ліцензій, види ліцензійних платежів, проблеми ліцензування. Поняття франчайзингу: угода про франчайзинг, переваги і недоліки.

Міжнародне співробітництво компаній. Переваги стратегічних альянсів. Можливість спрощеного проникнення на новий ринок. Поділ ризиків. Обмін знаннями та досвідом. Синергія та конкурентні переваги. Типи стратегічних союзів. Комплексні альянси. Функціональні альянси. Організація діяльності стратегічних альянсів. Вибір партнерів. Форма власності. Принципи спільного управління. Складнощі функціонування стратегічних альянсів.

Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення

Аналіз зарубіжних ринків. Оцінка альтернативних зарубіжних ринків. Оцінка витрат, доходів та ризиків. Вибір способу проникнення. Експорт товарів або послуг на зарубіжні ринки. Форми експорту. Експортні посередники. Міжнародне ліцензування. Переваги та недоліки міжнародного ліцензування. Міжнародний франчайзинг. Переваги та недоліки міжнародного франчайзингу. Спеціалізовані способи проникнення в міжнародному бізнесі. Контрактне виробництво. Прямі іноземні інвестиції. Стратегія будівництва нових підприємств. Стратегія придбання існуючих підприємств. Спільні підприємства.

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

Транснаціональні корпорації як суб'єкти міжнародного бізнесу. Цілі багатонаціональних корпорацій. Місце ТНК в міжнародному бізнесі. Визначення транснаціональної корпорації. Ознаки, сутність і класифікація транснаціональних корпорацій. Класифікація ТНК за ступенем інтернаціоналізації: інтернаціональні корпорації, багатонаціональні (мультинаціональні) корпорації (МНК), глобальні корпорації. Класифікація ТНК в залежності від принципів взаємовідносин материнської компанії з дочірніми підприємствами: етноцентричний тип, поліцентричний тип, регіоцентричний, геоцентричний. Форми ТНК на сучасному етапі. Переваги та недоліки функціонування ТНК в міжнародному бізнесі. Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.

Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі

Офшорні підприємства та офшорні юрисдикції. Особливості офшорних фірм: переваги і недоліки. Офшорні банки як перспективна сфера офшорного бізнесу. Банківські офшорні юрисдикції. Мета створення офшорних банків та їх типи. Мета створення офшорних страхових фірм та їх типи.

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

Змістовий модуль 3.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМ БІЗНЕСОМ

Topic 9. Formation of supply chains in international business

Basic Provider Model (Basic Provider Model). Approved Provider Model (Approved Provider Model). Preferred Provider Model (Preferred Provider Model). Model based on the results of activities/model of managed services (Performance Based). Managed Services Model). A model of mutual interest in the results of cooperation (Vested Business Model). Shared Services Model. Model of partnerships through mutual ownership of shares (Equity Partnerships).

Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі

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

Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі

Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення. Форми міжнародних розрахунків. Особливості документообігу в операціях міжнародних розрахунків. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо. Сутність та особливості документарного акредитива Застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках. Недокументарні форми міжнародних розрахунків. Міжнародні розрахунки в формі переказу. Авансовий платіж. Платіж на відкритий рахунок. Банківський переказ. Ризики, недоліки та переваги окремих форм міжнародних розрахунків.

Міжнародний кредит, його види та характеристика. Форми і види міжнародного кредиту. Форфейтингові операції у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів ринку. Факторингові операції. Зарубіжні платіжні системи та системи електронних платежів НБУ

Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва

Основні поняття електронного бізнесу й електронної комерції. Види електронного бізнесу. Основні принципи ведення бізнесу в Інтернет. Електронна комерція як складова електронного бізнесу. Система електронної комерції в корпоративному секторі. Система електронної комерції у споживчому секторі B2C. Електронна банківська діяльність. Електронні платіжні системи. Електронний документообіг. Електронні аукціони. Електронна пошта. Електронні страхові послуги. Переваги електронного страхування. Перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі.

Змістовий модуль 4.

СПЕЦИФІКА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі

Сутність і тип технологічної політики в міжнародному бізнесі. Види міжнародних науково-технічних відносин. Особливості сучасного технологічного розвитку. Інтернаціоналізація технологічної політики. Характеристика міжнародного ринку технологій. Форми технологічного трансферту. Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР. Особливості міжнародного інжинірингу. Обмежувальна ділова практика у сфері передачі технологій та відповідальність за порушення патентних прав

Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу

Зміст і значення маркетингової діяльності в міжнародному бізнесі. Маркетингове середовище міжнародного бізнесу. Форми виходу компанії на зовнішній ринок і критерії вибору каналу розподілу. Основні рішення міжнародної товарної політики компаній. Особливості міжнародних маркетингових досліджень та сегментації міжнародних ринків. Характеристика основних стадій процесу проведення міжнародного маркетингового дослідження. Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг.

Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу

Сутність поняття «культура» та її детермінанти (соціальна структура, релігія, мова, освіта, політична філософія та економічна філософія). Типи культури корпорацій західних країн. Зміни в культурі та їх вплив на практику міжнародного бізнесу. Характеристика основних факторів змін культури: економічного прогресу та глобалізації. Етноцентризм, заходи попередження етноцентричної поведінки. Етика міжнародного бізнесу. Формування етики поведінки в закордонних країнах.

Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі

Організація ділових переговорів Роль і значення ділового спілкування у міжнародному бізнесі. Форми та особливості ділового спілкування в міжнародній підприємницькій діяльності. Особливості ділового протоколу в міжнародному бізнесі. Складові ділових переговорів. Встановлення робочих відносин з партнером. Основні етапи і тактичні прийоми переговорів (взаємне уточнення інтересів, точок зору, концепцій і позицій; обговорення, дискусія, подання аргументів і обґрунтування своїх пропозицій; узгодження позицій і досягнення домовленостей). Національні особливості ділових партнерів. Прийоми переконання в діловому спілкуванні.

Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва

Поняття «міжнародний агробізнес». Передумови формування міжнародної системи агробізнесу. Система економічних відносин у міжнародному агробізнесі. Основні тенденції розвитку агропромислового виробництва. Перспективи розвитку агробізнесу в індустріально розвинутих країнах. Особливості становлення агробізнесу у країнах з перехідною економікою. Агропромислові комплекси країн, що розвиваються. Продуктові ланцюги в міжнародному агробізнесі. Міжнародні продовольчі компанії (МПК).

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма						заочна форма						
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п (с)	лаб	інд.	с.р.		л	п (с)	лаб.	інд	с.р.	
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Модуль 1.													
Змістовий модуль 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ													
Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації.	9	2	2	-	-	5	9	1	-	-	-	-	8
Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу	9	2	2	-	-	5	9	-	1	-	-	-	8
Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу	9	2	2	-	-	5	9	1	-	-	-	-	8
Разом за змістовим модулем 1	27	6	6	-	-	15	27	2	1	-	-	-	24
Змістовий модуль 2. СТРАТЕГІЧНІ РІШЕННЯ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ													
Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу	8	2	2	-	-	4	8	-	1	-	-	-	7
Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	-	8
Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення	8	2*	2	-	-	4	8	2	-	-	-	-	6
Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі	8	2	-	-	-	6	8	-	-	-	-	-	8
Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	-	8
Разом за змістовим модулем 2	40	10	8	-	-	22	40	2	1	-	-	-	37
Змістовий модуль 3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ													
Topic 9. Formation of supply chains in international business (in English)* Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі	9	2	2	-	-	5	9	-	1	-	-	-	8
Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі	9	2	2	-	-	5	9	-	-	-	-	-	9
Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва	9	2	2	-	-	5	9	2	-	-	-	-	7
Разом за змістовим модулем 3	27	6	6	-	-	15	27	2	1	-	-	-	24
Змістовий модуль 4. СПЕЦИФІКА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ													
Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	-	8
Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу	8	2	-	-	-	6	8	-	-	-	-	-	8
Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу	8	2	2	-	-	4	8	-	1	-	-	-	7
Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі	8	2	2	-	-	4	8	-	-	-	-	-	8
Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва**	9	2	2	-	-	5	9	2	-	-	-	-	7
Разом за змістовим модулем 4	41	10	8	-	-	23	41	2	1	-	-	-	38
Усього годин	135	32	28	-	-	75	135	8	4	-	-	-	123

* тема викладається англійською мовою

**залучений стейкхолдер для спільного проведення аудиторного заняття

5. Теми семінарських занять

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

* тема викладається англійською мовою

6. Самостійна робота (денна форма)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації Основні етапи розвитку міжнародного бізнесу.	5
2	Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу	5

	Порівняльна характеристика етапів інтернаціоналізації. Особливості сучасного розвитку світо господарських зв'язків, що сприяють інтернаціоналізації діяльності фірми: розвиток технології; дерегулювання економічної діяльності; спеціалізація і розвиток кооперації.	
3	Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу Використання торгових посередників: вади й переваги. Кодекс постачальника і кодекс виробника	5
4	Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу Еволюція основних стратегій міжнародного бізнесу. Практика розробки і реалізації стратегічних планів багатонаціональних компаній (БНК).	4
5	Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси Компанії з управління експортною діяльністю, торгово-експортні компанії, товарно-експедиційні агентства. Складності функціонування стратегічних альянсів.	4
6	Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення Спеціалізовані способи проникнення в міжнародному бізнесі. Контрактне виробництво. Управлінський контракт. Будівництво об'єктів під ключ. Прямі іноземні інвестиції. Стратегія будівництва нових підприємств. Стратегія придбання існуючих підприємств. Спільні підприємства.	4
7	Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.	6
8	Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі Особливості офшорних холдингових компаній. Функції оперативно-холдингових компаній. Типи холдингових юрисдикцій.	4
9	Topic 9. Formation of supply chains in international business Shared Services Model. Model of partnerships through mutual ownership of shares (Equity Partnerships). Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі Модель спільного споживання послуг (Shared Services Model). Модель партнерств через взаємне володіння акціями (Equity Partnerships).	5
10	Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі Міжнародний кредит, його види та характеристика. Форми і види міжнародного кредиту. Форфейтингові операції у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів ринку. Факторингові операції. Зарубіжні платіжні системи та системи електронних платежів НБУ	5
11	Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва Електронні страхові послуги. Переваги електронного страхування. Перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі.	5
12	Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР.	4
13	Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг.	6
14	Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу	4

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

6. Самостійна робота (заочна форма)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Міжнародний бізнес в епоху глобалізації Інтернаціоналізація, транснаціоналізація, глобалізація й інтеграція як фактори розвитку міжнародного бізнесу. Загальні основи ведення міжнародної підприємницької діяльності.	8
2	Тема 2. Моделі і мотивація інтернаціоналізації бізнесу Порівняльна характеристика етапів інтернаціоналізації. Особливості сучасного розвитку світосподарських зв'язків, що сприяють інтернаціоналізації діяльності фірми: розвиток технології; дерегулювання економічної діяльності; спеціалізація і розвиток кооперації.	8
3	Тема 3. Бізнес-моделі здійснення міжнародного бізнесу Комбіновані методи експорту. Торгівля через міжнародні роздрібні мережі. Підбір команди для експорту. Укладання експортних контрактів. Модель контракту для іноземних партнерів. Ключові бар'єри та стратегії експорту. Кодекс постачальника і кодекс виробника.	8
4	Тема 4. Стратегічні альтернативи міжнародного бізнесу Організація стратегічного планування в міжнародній фірмі, передумови формування стратегії міжнародних фірм. Види міжнародних стратегій. Алгоритми стратегічного планування. Корпоративні стратегії розвитку. Корпоративні стратегії здійснення закордонних операцій. Практика розробки і реалізації стратегічних планів багатонаціональних компаній (БНК).	7
5	Тема 5. Міжнародне виробництво та стратегічні альянси Стратегія глобального розміщення джерел постачання. Етапи виробництва і збуту. Стратегія і тактика міжнародного виробництва. Стратегія експорту. Етапи розроблення стратегії. Причини участі фірм в експортній діяльності. Експортні функції. Форми збуту продукції (прямий і непрямий продаж). Компанія з управління експортною діяльністю, торгово-експортні компанії, товарно-експедиційні агентства. Міжнародне співробітництво компаній. Переваги стратегічних альянсів. Можливість спрощеного проникнення на новий ринок. Поділ ризиків. Обмін знаннями та досвідом. Синергія та конкурентні переваги. Типи стратегічних союзів. Комплексні альянси. Функціональні альянси. Організація діяльності стратегічних альянсів. Вибір партнерів. Форма власності. Принципи спільного управління. Складнощі функціонування стратегічних альянсів.	8
6	Тема 6. Аналіз закордонних ринків і стратегії проникнення	6

	<p>Спеціалізовані способи проникнення в міжнародному бізнесі. Контрактне виробництво. Управлінський контракт. Будівництво об'єктів під ключ. Прямі іноземні інвестиції. Стратегія будівництва нових підприємств. Стратегія придбання існуючих підприємств. Спільні підприємства.</p>	
7	<p>Тема 7. Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі Транснаціональні корпорації як суб'єкти міжнародного бізнесу. Цілі багатонаціональних корпорацій. Місце ТНК в міжнародному бізнесі. Визначення транснаціональної корпорації. Ознаки, сутність і класифікація транснаціональних корпорацій. Класифікація ТНК за ступенем інтернаціоналізації: інтернаціональні корпорації, багатонаціональні (мультинаціональні) корпорації (МНК), глобальні корпорації. Класифікація ТНК в залежності від принципів взаємовідносин материнської компанії з дочірніми підприємствами: етноцентричний тип, поліцентричний тип, регіоцентричний, геоцентричний. Форми ТНК на сучасному етапі. Тенденції розвитку транснаціонального бізнесу.</p>	8
8	<p>Тема 8. Офшорні підприємства в міжнародному бізнесі Офшорні підприємства та офшорні юрисдикції. Особливості офшорних фірм: переваги і недоліки. Офшорні банки як перспективна сфера офшорного бізнесу. Банківські офшорні юрисдикції. Мета створення офшорних банків та їх типи. Мета створення офшорних страхових фірм та їх типи. Особливості офшорних холдингових компаній. Функції оперативно-холдингових компаній. Типи холдингових юрисдикцій. Особливості офшорних фінансових компаній. Схеми фінансових операцій офшорних фінансових фірм. Особливості офшорних ліцензійних фірм, їх схема діяльності.</p>	8
9	<p>Topic 9. Formation of supply chains in international business A model of mutual interest in the results of cooperation (Vested Business Model). Shared Services Model. Model of partnerships through mutual ownership of shares (Equity Partnerships). Тема 9. Формування ланцюгів постачання в міжнародному бізнесі Модель взаємної зацікавленості результатами співпраці (Vested Business Model). Модель спільного споживання послуг (Shared Services Model). Модель партнерств через взаємне володіння акціями (Equity Partnerships).</p>	8
10	<p>Тема 10. Форми розрахунків у міжнародному бізнесі Економічна природа міжнародних розрахунків та особливості їх проведення. Форми міжнародних розрахунків. Особливості документообігу в операціях міжнародних розрахунків. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо. Сутність та особливості документарного акредитива Застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках. Недокументарні форми міжнародних розрахунків. Міжнародні розрахунки в формі переказу. Авансовий платіж. Платіж на відкритий рахунок. Банківський переказ. Ризики, недоліки та переваги окремих форм міжнародних розрахунків. Міжнародний кредит, його види та характеристика. Форми і види міжнародного кредиту. Форфейтингові операції у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів ринку. Факторингові операції. Зарубіжні платіжні системи та системи електронних платежів</p>	9

	НБУ	
11	Тема 11. Електронний бізнес в системі міжнародного підприємництва Електронний документообіг. Електронні аукціони. Електронна пошта. Електронні страхові послуги. Переваги електронного страхування. Перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі.	7
12	Тема 12. Технологічна політика в міжнародному бізнесі Сутність і тип технологічної політики в міжнародному бізнесі. Види міжнародних науково-технічних відносин. Особливості сучасного технологічного розвитку. Інтернаціоналізація технологічної політики. Характеристика міжнародного ринку технологій. Форми технологічного трансферту. Планування міжнародних НДДКР. Організація процесу реалізації НДДКР. Особливості міжнародного інжинірингу. Обмежувальна ділова практика у сфері передачі технологій та відповідальність за порушення патентних прав	8
13	Тема 13. Маркетинг як інструмент міжнародного бізнесу Зміст і значення маркетингової діяльності в міжнародному бізнесі. Маркетингове середовище міжнародного бізнесу. Форми виходу компанії на зовнішній ринок і критерії вибору каналу розподілу. Основні рішення міжнародної товарної політики компаній. Особливості міжнародних маркетингових досліджень та сегментації міжнародних ринків. Характеристика основних стадій процесу проведення міжнародного маркетингового дослідження. Складові міжнародних маркетингових комунікацій. Етапи сегментування міжнародних ринків. Комунікативний міжнародний маркетинг.	9
14	Тема 14. Особлива роль культури у формуванні міжнародного бізнесу Характеристика основних факторів змін культури: економічного прогресу та глобалізації. Етноцентризм, заходи попередження етноцентричної поведінки. Етика міжнародного бізнесу. Формування етики поведінки в закордонних країнах.	7
15	Тема 15. Ділове спілкування та протокол у міжнародному бізнесі Організація ділових переговорів Роль і значення ділового спілкування у міжнародному бізнесі. Форми та особливості ділового спілкування в міжнародній підприємницькій діяльності. Особливості ділового протоколу в міжнародному бізнесі. Складові ділових переговорів. Встановлення робочих відносин з партнером. Основні етапи і тактичні прийоми переговорів (взаємне уточнення інтересів, точок зору, концепцій і позицій; обговорення, дискусія, подання аргументів і обґрунтування своїх пропозицій; узгодження позицій і досягнення домовленостей). Національні особливості ділових партнерів. Прийоми переконання в діловому спілкуванні.	8
16	Тема 16. Агробізнес в системі міжнародного співробітництва Перспективи розвитку агробізнесу в індустріально розвинутих країнах. Особливості становлення агробізнесу у країнах з перехідною економікою. Агропромислові комплекси країн, що розвиваються.	7
Разом		123

9. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Теоретичні та практичні положення дисципліни вивчаються студентами в процесі роботи над лекційним курсом, участі у семінарських заняттях, самостійній роботі, яка полягає у вивченні та опрацюванні наукової, навчально-методичної літератури,

законодавчих і нормативних актів, виконанні навчальних завдань.

При викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як: лекції-бесіди, робота в мікрогрупах, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, метод «дерева рішень», презентації. Лекції-бесіди – при читанні лекції студентам даються питання для самостійного розміркування, що дає змогу зосередити увагу на найбільш важливих проблемах теми, яка вивчається, визначити зміст і темп викладу навчального матеріалу з урахуванням рівня підготовленості та освіти аудиторії. Окрім питань студентів, вона допускає викладення ними своєї точки зору з того чи іншого питання. Робота в мікрогрупах використовується з метою є розв'язання дилем, що потребують колективного обговорення. Кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій) передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу. Застосування аудіовізуального методу передбачає використання можливостей Інтернет, теле-, відео-, фото-, аудіо- та інших матеріалів у навчальному процесі. Метод «дерева рішень» використовується з метою зважити переваги і недоліки різних варіантів дій, рішень тощо, аналізуючи та оцінюючи альтернативні варіанти розв'язання проблеми та прогножуючи наслідки кожного з них.

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

10. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

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

При контролі систематичності та активності роботи на семінарських заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання лабораторних робіт; повнота, якість і вчасність їх виконання та результати захисту; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття; результати експрес-контролю тощо.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

В основу рейтингового оцінювання знань здобувача закладена спеціальна 100- бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати здобувач за всіма видами контролю знань з дисципліни з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи, підсумкового контролю тощо). Встановлюється, що при вивченні дисципліни до моменту підсумкового контролю (екзамену) здобувач може набрати максимально 70 балів. На підсумковому контролі (екзамені) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.

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

Поточний контроль.

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

1. Систематичність та активність роботи на семінарських заняттях.

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

2. Модульний контроль.

При виконанні модульних (контрольних) завдань оцінюванню в балах підлягають теоретичні знання і практичні уміння, яких набули здобувачі після опанування певного змістового модуля. Модульний контроль проводиться письмово у формі тестів (30 тестів за кожним зі змістових модулів). Максимальна оцінка за кожен модульний контроль – 5 (6) балів.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студенти мають право, з дозволу викладача, скласти їх до останнього семінарського заняття. Час і порядок складання визначає викладач. У разі, коли студент не з'явився на проведення модульної контрольної роботи без поважних причин, він отримує нуль балів. Перездача модульного контролю допускається у строки, які встановлюються викладачем. Знання студента з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 61% від максимально можливої суми за цей модуль. В такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни, встановлені викладачем.

3. Виконання самостійної роботи.

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

Підсумковий контроль.

Підсумковий контроль з курсу «Міжнародний бізнес» забезпечує оцінку результатів навчання здобувачів на заключному етапі вивчення дисципліни і проводиться відповідно до навчального плану у вигляді екзамену в термін, встановлений графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному робочою програмою (силабусом) навчальної дисципліни. Під час проходження підсумковому контролі (екзамені) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.

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

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

Поточний (модульний контроль)																	Підсумковий контроль	Сума			
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2					Змістовий модуль 3				Змістовий модуль 4								
14 балів				21 бал					14 балів				21 бал								
T 1	T 2	T 3	Модульний контроль	T 4	T 5	T 6	T 7	T 8	Модульний контроль	T 9	T 10	T 11	Модульний контроль	T 12	T 13	T 14	T 15	T 16	Модульний контроль	30	100
3	3	3	5	3	3	3	3	3	6	3	3	3	5	3	3	3	3	3	6		

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для екзамену
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	
60-63	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

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

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

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

Оцінка «незадовільно» (менше 60 балів). Здобувач не засвоїв навчальний матеріал, дає неправильні відповіді на поставлені теоретичні питання, не володіє основними методами наукових досліджень при виконанні практичних завдань. Здобувач не допускається до складання іспиту, якщо кількість балів одержаних за результати успішності під час

поточного та модульного контролю (відповідно змістовому модулю) впродовж семестру в сумі не досягла 35 балів.

12. Методичне забезпечення

1. Смолій Л.В. Методичні рекомендації для підготовки до семінарських занять з дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальності 051 «Економіка». Умань, УНУС. 2022.
2. Смолій Л.В. Методичні рекомендації для виконання самостійної роботи з дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти заочної форми навчання спеціальності 051 «Економіка». Умань, УНУС. 2022.
3. Смолій Л.В. Методичні рекомендації для виконання самостійної роботи з дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальності 051 «Економіка». Умань, УНУС. 2022.
4. Смолій Л.В. Міжнародний бізнес. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 051 Економіка. URL: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=1611>.

13. Рекомендована література

Базова

1. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.
2. Іващенко М. В. Міжнародний бізнес: навчально-методичний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 131 с.
3. Мірошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу. 2015. 380 с.
4. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. К. : ВПЦ "Київський університет", 2018. 687 с.
5. Міжнародний бізнес: практикум. / Укладач: Карасьова Н.А. Київ: Видавництво Ліра-К, 2019. 74 с.
6. Міжнародний бізнес. Підручник./ за ред. проф. В.А. Вергуна. К.: ВАДЕКС, 2014. 810 с.
7. Міжнародний бізнес: навч. посібник. / під заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 425 с.
8. Рокоча В. В. Бізнес-стратегії європейських компаній: навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов; під заг. ред. В. В. Рокочої. К. : Університет економіки та права "КРОК", 2018. 312 с.
9. Сазонець О.М. Управління міжнародним бізнесом: навчальний посібник. Рівне : НУВГП, 2019. 388 с.
10. Михайленко О.Г. Посібник до вивчення дисципліни «Міжнародний бізнес». 2 - е видан., перероб. і допов. Дн-ск: ДНУ, 2016. 128 с.
11. Файчук О. М., Сидоренко С. В. Міжнародний бізнес : навчальний посібник. К. : НУБіП України, 2016. 236 с.
12. Міжнародний агробізнес: навч. посібн. / за ред. І. Ю. Сіваченка, О.В. Захарченка. Київ : ЦУЛ. 2019. 284 с.

Допоміжна

13. Смолій Л.В., Костюк В.С. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на людський розвиток. *Збірник наукових праць УНУС*. 2021. Вип. 99. Ч. 2. С. 223-231.
14. Ревуцька А.О., Смолій Л.В., Бурляй А.П.. Стратегія інновацій як засіб управління та розвитку бізнесу підприємства в умовах глобалізації. *Збірник наукових праць УНУС*. 2021. Вип. 99. Ч. 2. С. 81-94.
15. Смолій Л.В., Костюк В.С. Новітні тренди та перспективи розвитку електронної комерції в міжнародному бізнесі. *Економіка та суспільство*. № 29. 2021. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/584/560>
16. Смолій Л.В., Осіпова А.А. Тенденції трансформації міжнародного бізнесу під впливом глобалізації. *Економіка та суспільство*. № 30. 2021.
17. Smoliy L., Pitel N., Alioshkina L., Verniuk N., Novak I. Managing Logistic System of an Enterprise in the Context of Conducting International Business Transactions. *Technology, Education, Management, Informatics Journal*. Vol.8, No.3, August 2019. P. 888–893. DOI: 10.18421/TEM83-28. URL : http://www.temjournal.com/content/83/TEMJournalAugust2019_894_899.pdf
18. Смолій Л.В., Ревуцька А.О., Новак І.М. Вплив інноваційного чинника на економічну динаміку в країнах Європи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 247-258 . URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2018/1/247-258>.
19. Смолій Л. В., Ревуцька А. О. Сучасний стан і розвиток сільськогосподарської кооперації в контексті глобалізації: зарубіжний досвід для України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*, вип. 25, ч. 2, 2019, С. 87-91. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_2_2019ua/19.pdf
20. Krugman P., Obstfeld M. *International Economics: Theory and Policy*/ P. Krugman , M. Obstfeld. P.: Princeton University , 2003. 737 p.
21. Світова економіка: підручник / за ред. О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. ВПЦ «Київський університет». 2018. 616 с.
22. Рокоча В.В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов. К.: Університет економіки та права "КРОК", 2016. 172 с.
23. Гуткевич С. О. Міжнародний менеджмент: підручник / С. О. Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І. Г. Оніщенко, Ю. М. Сафонов; за ред. д.е.н., проф. Гуткевич С. О. К.: Кафедра. 2015. 535с.
24. Міжнародний бізнес та біржові ринки : конспект лекцій / укладачі: Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида. Суми : Сумський державний університет, 2017. 110 с.
25. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 408 с.
26. Шкурупій О.В, Гончаренко В.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. навч посібник /за ред. Шкурупій О.В. К.: Центр учбової літератури, 2012..
27. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини: підручник. К.:Кондор, 2009. 266 с.
28. Зінь Е.А., Дука., Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / Е.А. Зінь, К.: Кондор, 2009. 432 с.
29. Міжнародна економіка: підручник / За ред. Ю.Г. Козака. К.: ЦУЛ, 2009. 560 с.
30. Мазурок П.П., Одягайло Б.М., Кулішов В.В., Сазонець О.М.. Глобальна економіка: навч. посіб. Львів: «Магнолія 2006», 2009. 208 с.

14. Інформаційні ресурси

Наукові ресурси:

1. Віртуальна бізнес-бібліотека кафедри економіки УНУС. URL: <https://ket.udau.edu.ua/ua/grantovij-proekt-corteva-grows/virtualna-biblioteka.html>
2. Віртуальна електронна бібліотека – ВВМ. URL: <http://www.velib.com/>
3. Електронні каталоги бібліотек України. URL: <http://e-catalog.name/>
4. Електронна бібліотека Lib.com.ua. URL: <http://www.lib.com.ua/>
5. Національна бібліотека імені В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
6. Українська бібліотека – «Джерело». URL: <http://ukrlib.com/>
7. Google Scholar — пошукова система, яка індексує повний текст наукових публікацій всіх форматів і дисциплін. URL: <https://scholar.google.com.ua/schhp?hl=uk>

Ресурси органів державної влади:

1. Президент України: офіційне Інтернет-представництво. URL: <http://www.president.gov.ua>.
2. Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Кабінет Міністрів України: Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
4. Національний Банк України: офіційний сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Міністерство економіки: офіційний веб-сайт. URL: <http://me.kmu.gov.ua>.
6. Міністерство фінансів України: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

Органи державної статистики

1. U.S. Department of the Treasury www.ustreas.gov
2. Bureau of the Public Debt T-Bill, Notes and Bonds www.publicdebt.treas.gov
3. U.S. Bureau of Economic Analysis www.bea.doc.gov
4. U.S. Department of Commerce www.doc.gov
5. National Bureau of Economic Research www.nber.org
6. Investment Company Institute www.ici.org
7. Joint Economic Committee www.house.gov
8. Statistics Canada www.statcan.ca
9. U.K. Office of National Statistics www.ons.gov.uk
10. Japan Economic Planning Agency www.epa.go.jp
11. German Federal Statistical Office www.statistik-bund.de
12. German Federal Economics Office www.bawi.de

15. Зміни у робочій програмі на 2022-2023 навчальний рік.

Зміни, внесені до робочої програми на 2022-2023 навчальний рік, охоплюють:

1. Оновлення змістового наповнення тем «Агробізнес в системі міжнародного співробітництва», «Транснаціональні корпорації: форми та особливості функціонування їх в міжнародному бізнесі».
2. Оновлення переліку рекомендованої літератури.
3. Передбачено викладання однієї з тем курсу англійською мовою.