**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Робоча програма
навчальної дисципліни**

"УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА"

**для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент"
за професійним спрямуванням
"Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності"
всіх форм навчання**

Харків. Вид. ХНЕУ, 2012

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

Протокол № 3 від 04.10.2011 р.

Укладач Піддубна Л. І.

Р58 Робоча програма навчальної дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" за професійним спрямуванням "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" всіх форм навчання / укл. Піддубна Л. І. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 40 с. (Укр. мов.)

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами, наведено плани лекцій і семінарських (практичних) занять, методичні рекомендації та літературу щодо вивчення програмного матеріалу дисципліни, систему оцінювання знань студентів.

Рекомендовано для студентів економічних спеціальностей.

Вступ

Ефективне інтегрування вітчизняних підприємств у сучасні світогосподарські структури і комплекси можливе лише за умови наявності у них сил, засобів і ресурсів розвитку, адаптованих до широкого спектру змін середовища міжнародного бізнесу. Це ставить перед майбутніми фахівцями з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності проблему опанування професійно-орієнтованої дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства". Необхідність і важливість опанування майбутніми фахівцями предмету цієї дисципліни обумовлюється як внутрішніми потребами структурно-інноваційних змін в економіці України, так і зовнішніми імперативами підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Навчальна дисципліна "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" належить до циклу професійно-орієнтованих дисциплін за напрямом "Менеджмент" та професійним спрямуванням "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності".

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи знань закономірностей формування експортного потенціалу підприємства та знань і практичних навичок щодо управлінських моделей його розвитку.

Завдання курсу – формування у студентів компетентностей щодо:

- сутності та структурних характеристик експортного потенціалу підприємства;
- аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємства;
- програмування розвитку експортного потенціалу підприємства;
- управління змінами експортного потенціалу підприємства;
- системних закономірностей та імперативів формування експортного потенціалу підприємства.

Предметом курсу є теоретико-методологічні та методичні засади управління розвитком експортного потенціалу підприємства з метою його ефективної адаптації до особливостей цільових зовнішніх ринків і забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

Структура програми навчальної дисципліни подана в табл. 1.

Таблиця 1

Структура програми навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна: підготовка бакалаврів	Галузь знань, напрям підготовки, професійне спрямування, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів відповідних ECTS – 3: у тому числі: змістовних модулів – 2; самостійна робота – 72 год.	Шифр та назва галузі знань: 0306 "Менеджмент і адміністрування"	Обов'язкова. Рік підготовки: 4. Семестр: 2(8)
Кількість годин: усього – 108; за змістовними модулями: модуль I – 28 год.; модуль II – 40 год.; курсова робота – 40 год.	Напрям підготовки 6.030601 "Менеджмент" за професійним спрямуванням "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності"	Лекції: кількість год. – 18. Практичні (семінарські): кількість год. – 18. Самостійна робота: кількість год. – 40. Індивідуальна робота: кількість год. – 32
Кількість тижнів викладення навчальної дисципліни 9. Кількість год. за тиждень – 4	Освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр	Вид контролю: ПМК

1. Кваліфікаційні вимоги до студентів

Вивчення навчальної дисципліни передбачає опанування студентами теоретичних знань з дисциплін циклів фундаментальної, загальноекономічної та професійної підготовки і, передусім, таких, як: "Основи теорії систем і системного аналізу", "Економічна теорія", "Економіка і фінанси підприємства", "Міжнародні економічні відносини", "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства", "Менеджмент і адміністрування".

Процес формування теоретичних знань, вмінь і практичних навичок студентів із даної дисципліни здійснюється за допомогою лекційних занять, виконування курсової роботи та обговорення найбільш складних питань і положень на практичних заняттях.

Вивчення та засвоєння програмного матеріалу навчальної дисципліни спрямовані на формування у студентів **знань** щодо**:**

- сутності поняття "експортний потенціал підприємства";
- структурного складу експортного потенціалу підприємства;

- принципів і методів оцінки експортного потенціалу підприємства
- системних закономірностей формування та розвитку експортного потенціалу підприємства;
- стратегічних засад формування та розвитку експортного потенціалу підприємства;
- галузевих особливостей формування та розвитку експортного потенціалу підприємства;
- методів діагностики експортного потенціалу підприємства;
- моделей управління експортним потенціалом підприємства;
- інфраструктурної складової експортного потенціалу підприємства;
- науково-методичних засад оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства;
- методичних засад оцінки стану зовнішнього ринку в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства;

компетенцій:

- здійснювати аналіз експортного потенціалу підприємства;
- визначати рівень системної складності експортного потенціалу підприємства;
- здійснювати експрес- та фундаментальну діагностику експортного потенціалу підприємства;
- виявляти стратегічні розриви в активах підприємства та розробляти пропозиції щодо засобів і методів їх закриття;
- обґрунтовувати організаційні моделі розвитку експортного потенціалу підприємства;
- визначати і конкретизувати цільові параметри розвитку експортного потенціалу підприємства;
- здійснювати оптимізацію структури експортного потенціалу підприємства;
- виявляти сприятливі для підприємства сегменти зовнішнього ринку;
- виконувати розрахунки з оцінювання стану зовнішнього ринку;
- визначати ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Робоча програма навчальної дисципліни розроблена відповідно до вимог галузевого стандарту вищої освіти України та освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань 0306 "Менеджмент і адміністрування" напряму підготовки 6. 030601 "Менеджмент" за професійним спрямуванням "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності".

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Організаційними формами навчального процесу з навчальної дисципліни є: лекції, семінарські та практичні заняття; виконання курсової роботи; індивідуальні завдання; самостійна робота студентів; контрольні заходи.

Освоєння студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного опанування матеріалу, структурованого у формі навчальних модулів. **Навчальний модуль** – це виокремлена і відносно самостійна складова дисципліни як сукупність взаємозв'язаних за змістом та логікою формування елементів навчального матеріалу, засвоєння якого формує певний рівень системи знань із даної дисципліни.

Тематичний план навчальної дисципліни складається з двох модулів (табл. 2).

Таблиця 2

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин, відведених на:			
	лекції	практичні та семінарські заняття	індивідуальну роботу	курсову роботу
1	2	3	4	5
Змістовний модуль І. Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства				
Тема 1. Вступ у дисципліну	2	2	3	
Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	2	2	3	
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	2	2	3	
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінки експортного потенціалу підприємства	2	2	3	
Змістовний модуль ІІ. Управління формуванням та розвитком експортного потенціалу підприємства				
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	2	2	4	
Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	2	2	4	

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
Тема 7. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства	2	2	4	
Тема 8. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	2	2	4	
Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	2	2	4	
Разом	18	18	32	
Курсова робота				40
Усього	108			

3. Зміст навчальної дисципліни за темами

Змістовний модуль 1. Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Тема 1. Вступ у дисципліну

Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як наукова і навчальна дисципліна. Предмет**,** мета і завдання курсу, його місце в системі дисциплін загальноекономічної та професійної підготовки фахівців з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Зміст та логічно-структурна побудова курсу.

Зростаюча роль управління розвитком експортного потенціалу підприємства у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Генералізуюча та прогностична функції управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Ускладнення механізмів формування експортного потенціалу підприємства в умовах сучасної міжнародної конкуренції. Методологічна функція теорії управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

База знань, ділові якості та компетентності менеджера з експортної діяльності підприємства. Міжособистністні, загальнопрофесійні та професійно-діяльністні компетентності фахівців з управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Системне та стратегічне мислення як домінанти сучасного управління міжнародним бізнесом. Широкий культурологічний кругозір та високий рівень мовної підготовки фахівців як передумова ефективного управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності

Поняття і мета експортоорієнтованого підприємства. Експортоорієнтоване підприємство як первинна ланка сфери зовнішньоекономічних зв'язків, його місія та цілі. Управління розвитком експортного потенціалу як специфічний вид управлінської діяльності підприємства.

Зміст і види експортної діяльності підприємства. Сутність і особливості експорту як форми інтернаціоналізації бізнесу підприємства. Мотиваційний механізм експортування. Спорадичний і нестабільний експорт, експортна експансія. Типи (види) експортної поведінки підприємств.

Ресурсна основа та правове регулювання експортної діяльності підприємства. Ресурсне підґрунтя експортоорієнтованого підприємства та його стратегічні активи. Активи пропозиції як основа експортоорієнтованого виробництва. Активи попиту і ефективність експортоорієнтованого виробництва. Закони України як національні нормативно-правові засоби регламентації експортної діяльності українських підприємств.

Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства

Сутність і дефініції експортного потенціалу підприємства. Структурно-функціональний, ресурсний і результативний підходи до визначення сутності експортного потенціалу підприємства. Структурно-логічна схема формування експортного потенціалу підприємства.

Структура експортного потенціалу підприємства. Експортний потенціал як сукупність стратегічних активів підприємства. Активи пропозиції як ресурсна основа експортного виробництва. Активи попиту та їх роль в усталеному розвитку експортної діяльності підприємства.

Зростання системно-структурної складності експортного потенціалу підприємства в умовах сучасної міжнародної конкуренції. Системна складність експортного потенціалу підприємства. Зростання ролі нематеріальних активів у експортній діяльності підприємства. Формування резерву розвитку експортного потенціалу підприємства.

Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінки експортного потенціалу підприємства

Факторна дохідність експортного потенціалу підприємства та її показники. Експортний потенціал як системний ресурс міжнародної економічної діяльності. Експортна вартість активів та експортний дохід як показники факторної дохідності експортного потенціалу підприємства.

Принципи і методи оцінки експортного потенціалу підприємства. Принципи оцінки експортного потенціалу підприємства та їх порівняльна характеристика. Графоаналітичні методи оцінки експортного потенціалу підприємства. Методи оцінки активної (актуалізованої) та пасивної (неактуалізованої) частин експортного потенціалу підприємства.

Конкурентоспроможність як критерій оцінки експортного потенціалу підприємства. Експортна конкурентоспроможність підприємства та її локальні показники. Методи і моделі оцінки експортної конкурентоспроможності підприємства.

Змістовний модуль ІІ. Управління формуванням і розвитком експортного потенціалу підприємства

Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства

Системні закономірності формування і розвитку експортного потенціалу підприємства. Системно-цільовий підхід до синтезу структури експортного потенціалу підприємства. Системно-функціональний синтез експортного потенціалу підприємства. Загальносистемні закономірності формування експортного потенціалу підприємства. Синергетичні ефекти формування експортного потенціалу підприємства та їх види.

Стратегічний підхід до формування експортного потенціалу підприємства. Стратегії формування експортного потенціалу підприємства і конкурентний профіль зовнішнього ринку. Динамічна рівновага в системі "підприємство – зовнішній ринок". Ідентифікація стратегічних активів та розширення експортних можливостей підприємства.

Галузеві особливості формування експортного потенціалу підприємства. Природно-ресурсні конкурентні переваги експортоорієнтованого підприємства первинного сектору економіки і політика їх облагородження. Технологічні конкурентні переваги промислових підприємств і стратегія їх нарощування. Інноваційні конкурентні переваги високотехнологічних підприємств і стратегії їх підтримки та відтворення.

Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства

Методологічні засади діагностики експортного потенціалу підприємства. Сутність і мета діагностики експортного потенціалу підприємства. Завдання, об’єкти та суб’єкти процесу діагностування експортного потенціалу підприємства. Зміст основних етапів експрес- та фундаме-

нтальної діагностики експортного потенціалу підприємства. Інформаційно-аналітична база діагностики експортного потенціалу підприємства.

Принципи і методи діагностики експортного потенціалу підприємства. Принципи формування системи показників експортного потенціалу підприємства. Показники стану активів пропозиції. Показники стану активів попиту. Показники системи "підприємство – зовнішній ринок".

Концептуальна модель процесу діагностики експортного потенціалу підприємства. Моніторинг стану експортного потенціалу підприємства. Ідентифікація проблеми і генерування стратегічних альтернатив її розв'язання. Реалізація та контроль результатів реалізації програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

Тема 7. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства

Концептуальні основи формування програми розвитку експортного потенціалу підприємства. Цільові параметри і бюджет програми розвитку експортного потенціалу підприємства. Форми і засоби контролю за реалізацією програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

Управління розробкою програми розвитку експортного потенціалу підприємства. Принципи формування програми розвитку експортного потенціалу підприємства. Архітектура програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

Методичне забезпечення програмування розвитку експортного потенціалу підприємства. Стратегічний контекст розвитку експортного потенціалу підприємства. Методи планування стратегічних змін. Методи генерування стратегічних альтернатив. Методи вибору оптимального варіанта розвитку експортного потенціалу підприємства.

Тема 8. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства

Організаційні моделі управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Кластерна організація міжнародного бізнесу та регіональних інноваційно-технологічних кластерів. Державно-корпоративна модель розвитку експортного потенціалу підприємства.

Інноваційно-технологічна стратегія розвитку експортного потенціалу підприємства. Стратегія технологічного лідерства (самовизначення). Стратегія "запозичення" (імітації). Стратегія технологічної кооперації. Технологічний протекціонізм. Інноваційно-технологічна безпека.

Інфраструктурне забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства. Складові інфраструктурного забезпечення експортного потенціалу підприємства. Стратегії інфраструктурного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства та їх характеристики.

Бізнес-середовище, як фактор розвитку експортного потенціалу підприємства. Фінансово-кредитний інструментарій розвитку експортного потенціалу підприємства. Забезпечення конкурентності середовища міжнародного бізнесу підприємства. Декриміналізація економічних злочинів як передумова детінізації міжнародного бізнесу підприємства.

Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства

Методичні засади оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Критерій і показники ефективності управління. Методи оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Концептуальна модель процесу оцінки ефективності управління експортним потенціалом підприємства.

Методичне забезпечення оцінки рівня складності експорту підприємства. Методи оцінки структурної трансформації експорту підприємства. Показники ускладнення експортного продукту та експортного кошика підприємства. Індекс Балласа і методи його визначення.

Оцінка стану зовнішнього ринку в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства. Теоретико-методичні засади оцінки стану зовнішнього ринку. Системна концепція оцінки стану зовнішнього ринку та інструментарій статистичної теорії розпізнавання**.**

4. Плани лекцій

Змістовний модуль І. Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Тема 1. Вступ у дисципліну

1.1. Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як функціональний напрям міжнародного менеджменту.

1.2. Генералізуюча і прогностична функції теорії управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

1.3. Система компетентностей міжнародного менеджера-економіста.

Література: основна [1; 2; 5]; додаткова [9; 15; 21].

Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності

2.1. Місія і мета експортоорієнтованого підприємства.

2.2. Експорт як форма інтернаціоналізації бізнесу підприємства.

2.3. Національні та міжнародні нормативно-правові засади регулювання експортної діяльності підприємства

Література: основна [3; 5]; додаткова [15; 26; 29].

Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства

3.1. Методологічні підходи до обґрунтування сутності експортного потенціалу підприємства та структурно-логічна схема його формування.

3.2. Декомпозиція експортного потенціалу підприємства.

3.3. Тенденція зростання системно-структурної складності експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [1; 4; 5]; додаткова [7; 12; 17; 35].

Тема 4. Оцінка експортного потенціалу підприємства

4.1. Експортний потенціал підприємства і його факторна дохідність.

4.2. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства: порівняльний аналіз.

4.3. Експортна конкурентоспроможність як узагальнений критерій оцінки експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [1; 4; 5]; додаткова [11; 17; 33].

Змістовний модуль ІІ. Управління формуванням і реалізацією експортного потенціалу підприємства

Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства

5.1. Загальносистемні закономірності формування експортного потенціалу підприємства.

5.2. Стратегічний зміст експортного потенціалу підприємства.

5.3. Галузеві особливості експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [2; 4; 5]; додаткова [17; 19; 20].

Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства

6.1. Мета, завдання, об'єкти та суб'єкти діагностики експортного потенціалу підприємства.

6.2. Показники системи "підприємство – зовнішній ринок".

6.3. Концептуальна модель процесу діагностики експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [1; 2; 5]; додаткова [11; 20; 35].

Тема 7. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства.

7.1. Мета, завдання та цільові параметри програмування розвитку експортного потенціалу підприємства.

7.2. Принципи формування та архітектура програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

7.3. Методи програмування експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [1; 4; 5]; додаткова [13; 18; 30].

Тема 8. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства

8.1. Організаційні моделі управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

8.2. Інноваційно-технологічні імперативи розвитку експортного потенціалу підприємства.

8.3. Інфраструктурна складова стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства.

8.4. Інституційне підґрунтя експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [1 – 3]; додаткова [8; 15; 24; 35].

Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства

9.1. Методологічні засади оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

9.2. Методи оцінки структурної складності експорту підприємства.

9.3. Методи оцінки стану зовнішнього ринку в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства.

Література: основна [4; 5]; додаткова [7; 17; 33; 34].

5. Плани семінарських (практичних) занять

Теми семінарських занять

Організація семінарського заняття здійснюється у формі підготовки та обговорення рефератів, доповідей, виступів та дискусії за темами дисципліни, у перебігу яких викладачем виявляється та оцінюється творча активність студентів, їх вміння формувати теоретичні положення, давати їм власну інтерпретацію та визначати свою позицію.

Таблиця 3

Перелік тем семінарських занять з дисципліни

Назва теми	Програмні запитання	Питання для дискусій	Література	Кіль-кість годин
1	2	3	4	5
Змістовний модуль І. Експортний потенціал підприємства як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства				
Тема 1. Вступ у дисципліну	1. Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як специфічний вид управлінської діяльності. 2. Предмет і завдання дисципліни управління розвитком експортного потенціалу підприємства. 3. Професійно-діяльнісні компетентності менеджера з експортної діяльності підприємства	1. Які чинники обумовлюють виокремлення управління розвитком експортного потенціалу підприємства у самостійний вид управлінської діяльності? 2. Дайте порівняльну характеристику предметних просторів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства і управління розвитком експортного потенціалу підприємства. 3. Чому управління розвитком експортного потенціалу підприємства вимагає застосування методологій системного і стратегічного підходів?	Основна [1; 2; 5]; додаткова [9; 15; 22]	1
Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	1. Характеристика підприємства як перинної ланки зовнішньоекономічної сфери України. 2. Експорт як форма інтернаціоналізації бізнесу підприємства. 3. Регулювання та управління експортною діяльністю підприємства	1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні" як регулятивний інструмент експортної діяльності. 2. Види експорту та їх характеристики. 3. Обґрунтуйте субординацію понять "регулювання" та "управління"	Основна [3; 5]; додаткова [7; 10; 15]	1

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	1. Дефініції експортного потенціалу підприємства та їх характеристика. 2. Виробничо-технологічний потенціал як ядро експортного потенціалу підприємства. 3. Показники складності експортного потенціалу підприємства	1. Роль категорії активів в обґрунтуванні сутності експортного потенціалу підприємства. 2. Активи пропозиції як базис експортоорієнтованого виробництва. 3. Види нематеріальних активів підприємства та їх класифікація	Основна [1; 4; 5]; додаткова [2; 12; 17; 32]	1
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінки експортного потенціалу підприємства	1. Експортний потенціал підприємства як системний ресурс розвитку. 2. Методи оцінки експортного потенціалу підприємства. 3. Конкурентоспроможність експортного потенціалу підприємства як організаційної системи	1. Факторна дохідність експортного потенціалу підприємства. 2. Графоаналітичні методи оцінки експортного потенціалу підприємства. 3. Когнітивна складова конкурентоспроможності експортного потенціалу підприємства	Основна [1; 4; 5]; додаткова [11; 17; 33]	1
Змістовний модуль ІІ. Управління формуванням та розвитком експортного потенціалу підприємства				
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	1. Закономірність взаємодії частини і цілого в експортному потенціалу підприємства. 2. Принцип зворотних зв’язків у формуванні експортного потенціалу підприємства. 3. Галузеві особливості формування експортного потенціалу підприємств машинобудування	1. Обґрунтуйте вимоги закону "необхідного різноманіття" у формуванні експортного потенціалу підприємства. 2. Роль зовнішнього ринку в упорядкуванні структури експортного потенціалу підприємства. 3. Особливості виробничої функції машинобудівного підприємства	Основна [2; 4; 5]; додаткова [17; 19; 20]	1
Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	1. Структурно-логічна схема діагностики експортного потенціалу підприємства. 2. Методи діагностики експортного потенціалу підприємства. 3. Процес діагностики експортного потенціалу підприємства і його структура	1. Роль моніторингу в діагностиці експортного потенціалу підприємства. 2. Експрес і фундаментальна діагностика експортного потенціалу підприємства. 3. Об’єкти і суб’єкти процесу діагностики експортного потенціалу підприємства	Основна [1; 2; 5]; додаткова [11; 12; 35]	1

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
Тема 7. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Мета і завдання програмування розвитку експортного потенціалу підприємства. 2. Етапи розробки програми розвитку експортного потенціалу підприємства. 3. Методи генерування управлінських рішень у розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства як інструмент проектного менеджменту. 2. Структура програми розвитку експортного потенціалу підприємства. 3. Скринінг стратегічних альтернатив розвитку експортного потенціалу підприємства	Основна [1; 4; 5]; додаткова [13; 18; 30]	1
Тема 8. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Кластерні моделі управління розвитком експортного потенціалу підприємства. 2. Інформаційне забезпечення розвитку управління експортним потенціалом підприємства. 3. Регуляторна політика держави як інструмент розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Світовий досвід формування інноваційно-технологічних кластерів. 2. Інформаційний ресурс як складова експортного потенціалу підприємства. 3. Фінансово-кредитний інструментарій розвитку експортного потенціалу підприємства	Основна [1 – 3]; додаткова [8; 15; 24; 35]	1
Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	1. Методологічні підходи до оцінки ефективності управління експортним потенціалом підприємства. 2. Методи оцінки рівня складності експорту підприємства. 3. Методи оцінки стану зовнішнього ринку	1. Системні засади оцінки ефективності управління експортним потенціалом підприємства. 2. Експортний кошик підприємства. 3. Експрес-аналіз стану зовнішнього ринку	Основна [4; 5]; додаткова [7; 17; 33; 34]	1

Теми практичних занять

Практичне заняття – це форма навчального процесу, спрямованого на детальний аналіз під керівництвом викладача окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формування вмінь і навичок студентів їх застосування шляхом виконання практичних завдань та розв'язання управлінських ситуацій. Процес практичного заняття ґрунтується на використанні тестових матеріалів (для виявлення рівня засвоєння студентами теоретичних положень) та завдань різної складності (для оцінки вмінь і навичок студентів до практичного використання програмного матеріалу дисципліни).

У перебігу практичного заняття здійснюються попередній контроль знань , вмінь і навичок студентів, постановки проблеми викладачем та її розв'язання за участю студентів.

Перелік тем практичних занять подано в табл. 4.

Таблиця 4

Перелік тем практичних занять з дисципліни

Назва змістовного модулю	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовний модуль І. Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства	1. Застосування регулятивного впливу держави на розвиток експортного потенціалу підприємств авіабудування України	1	Основна [3; 4]; додаткова [10; 16; 34; 36]
	2. Система СОТ як інструментарій врегулювання суперечок в експортній діяльності підприємств	1	Основна [3; 4]; додаткова [16; 26; 34]
	3. Інноваційно-технологічна конкуренція і трансформація структури експортного потенціалу підприємства	1	Основна [2; 3]; додаткова [6; 10; 24]
	4. Аналіз і оцінка експортного потенціалу машинобудівного комплексу Харківської області	1	Основна [4; 5]; додаткова: [8; 22; 30]

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
Змістовний модуль ІІ. Управління формуванням та розвитком експортного потенціалу підприємства	5. Стратегічний контекст формування експортного потенціалу підприємства	1	Основна [1; 2; 5]; додаткова [9; 18; 24]
	6. Діагностика стану зовнішнього середовища експортоорієнтованих підприємств машинобудування Харківської області	1	Основна [1; 5]; додаткова [20; 36]
	7. Архітектура програми розвитку експортного потенціалу підприємства	1	Основна [1; 2]; додаткова [13; 17; 30]
	8. Інноваційно-технологічний кластер як модель розвитку експортного потенціалу Харківської області	1	Основна [3 – 5]; додаткова [6; 10; 30]
	9. Комплексне практичне заняття: ділова гра "Розробка управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства"	1	Основна [2 – 5]; додаткова [8; 22; 36]
Разом годин за модулями		**9**	

6. Самостійна робота студентів

Засвоєнню програмного матеріалу з навчальної дисципліни сприяє **самостійна робота студентів** – вивчення вітчизняної та зарубіжної спеціальної економічної літератури, національно-державних і міжнародних нормативних актів з питань регулювання експортної діяльності підприємств.

Основними видами самостійної роботи студентів є:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів і понять за темами дисципліни.
4. Підготовка до семінарських і практичних занять, дискусій, робота в малих групах, тестування.
5. Самоконтроль рівня засвоєння студентами програмного матеріалу.

Перелік питань для самостійного опрацювання подано в табл. 5.

Таблиця 5

Перелік питань для самостійного опрацювання

Назва теми	Питання для самостійного опрацювання (за модулями та темами)	Рекомендована література
1	2	3
Змістовний модуль І. Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства		
Тема 1. Вступ до дисципліни	1. Проблема сутності та категоріальної інтерпретації експортного потенціалу підприємства. 2. Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як спеціалізований вид міжнародного менеджменту	Основна [1; 2]; додаткова [9; 15]
Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	1. Нормативно-правові засади експортної діяльності підприємств України. 2. Ресурсна основа експортної діяльності підприємства	Основна [3; 4]; додаткова [26 – 29]
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	1. Структурна трансформація експортного потенціалу підприємства та її підґрунтя. 2. Системна складність експортного потенціалу підприємства	Основна [4; 5]; додаткова [7; 12]
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінки експортного потенціалу підприємства	1. Графоаналітичні методи оцінки експортного потенціалу підприємства. 2. Системна складність експортного потенціалу підприємства	Основна [4; 5]; додаткова [7; 12]
Змістовний модуль ІІ. Управління формуванням та розвитком експортного потенціалу підприємства		
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	1. Експортний потенціал підприємства як явище-система. 2. Прогресуюча систематизація експортного потенціалу підприємства	Основна [1; 4]; додаткова [7; 17]
Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	1. Структурно-логістична схема діагностики експортного потенціалу підприємства. 2. Система показників-індикаторів експортного потенціалу підприємства і принципи її формування	Основна [1; 4; 5]; додаткова [11; 20]
Тема 7. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Ризики експортної діяльності підприємства: види і типологія. 2. Етапи розробки програми розвитку експортного потенціалу підприємства	Основна [1; 2; 4]; додаткова [9; 17]

Закінчення табл. 5

1	2	3
Тема 8. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Інформаційно-аналітична складова інфраструктурного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства. 2. Інституційне середовище розвитку експортного потенціалу підприємства і його структура	Основна [1;2; 4]; додаткова [21; 24; 34]
Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	1. Системно-стратегічні засади оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства. 2. Методи оцінки стану зовнішнього ринку	Основна [4; 5]; додаткова [9; 17; 32]

7. Контрольні запитання для самодіагностики

1. Які причини зумовлюють виокремлення управління експортним потенціалом підприємства у самостійний вид управлінської діяльності?

2. У чому полягає методологічна функція теорії управління експортним потенціалом підприємства?

3. Обґрунтуйте мотиви експортної діяльності підприємства.

4. Чим пояснюється відсутність поняття "експортний потенціал підприємства" у західних наукових виданнях?

5. Які професійно-діяльнісні компетентності формують континуум особливих вимог до менеджера з експортної діяльності підприємства?

6. Обґрунтуйте, чи змінюється зміст експортної діяльності з підвищенням рівня інтернаціоналізації бізнесу підприємства?

7. Обґрунтуйте зміст формулювання "управління експортним потенціалом підприємства як інтегроване наукове знання".

8. Обґрунтуйте спільні риси та відмінності між управлінням експортним потенціалом підприємства і управлінням експортною конкурентоспроможністю підприємства.

9. Обґрунтуйте вплив тарифної ескалації на експортну діяльність українських підприємств.

10. Визначте найголовніші чинники, що звужують можливість повноцінного освоєння ринків країн Європейського Союзу українськими експортерами машинобудівної продукції.

11. Охарактеризуйте структуру сучасного українського промислового експорту за технологічними укладами.

12. Дайте характеристику підприємства як первинної ланки зовнішньоекономічної сфери України.

13. У чому полягає місія експортоорієнтованого підприємства?

14. Визначте мету експортоорієнтованого підприємства.

15. Визначте взаємозв’язок і субординацію понять "місія" і "мета" експортоорєнтованого підприємства.

16. Визначте і обґрунтуйте основні вимоги до формулювання мети експортоорієнтованого підприємства.

17. Охарактеризуйте методичні підходи до структуризації цілей експортоорієнтованого підприємства.

18. Які положення Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні" визначають зміст експортної діяльності підприємств?

19. Які Закони України визначають підприємницький характер та забезпечують правове регулювання експортної діяльності підприємства?

20. Дайте системну та функціональну характеристику ресурсної бази експортної діяльності підприємства.

21. Наведіть приклад визначення експортного потенціалу підприємства за структурно-функціональним підходом.

22. Наведіть приклад визначення експортного потенціалу підприємства за ресурсним підходом.

23. Наведіть приклад визначення експортного потенціалу підприємства за результативним підходом.

24. Визначте сутність експортного потенціалу підприємства крізь категорію активів.

25. У чому полягають відмінності понять "ресурси" і "активи" підприємства?

26. Визначте зміст дефініції "активи пропозиції" експортоорієнтованого підприємства.

27. Охарактеризуйте роль активів попиту в експортному потенціалі підприємства.

28. Охарактеризуйте роль зворотних зв’язків в системі управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

29. Обґрунтуйте системний характер формування експортного потенціалу підприємства.

30. Визначте зміст дефініції "актуалізований експортний потенціал підприємства".

31. Визначте зміст дефініції "неактуалізований експортний потенціал підприємства".

32. Обґрунтуйте причини, що обумовлюють зростання системно-структурної складності експортного потенціалу підприємства.

33. Визначте роль показників, що відображають системну, власну і взаємну складність елементів експортного потенціалу підприємства.

34. Розкрийте зміст вираження "експортний потенціал підприємства як системний ресурс розвитку".

35. Обґрунтуйте форми прояву факторної доходності складових експортного потенціалу підприємства.

36. Визначте і охарактеризуйте принципи оцінки експортного потенціалу підприємства.

37. Охарактеризуйте методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства.

38. За якими показниками експертами міжнародних організацій здійснюється оцінка експортного потенціалу підприємства.

39. Визначте відмінності понять "ефективність" і "конкурентоспроможність" експортного потенціалу підприємства.

40. Чому в умовах сучасного міжнародного економічного життя конкурентоспроможність стає головним критерієм оцінки експортного потенціалу підприємства?

41. Обґрунтуйте зростаючий вплив нематеріальних активів на формування експортної конкурентоспроможності підприємства.

42. Обґрунтуйте відмінності понять "стратегічні активи" і "топ-характеристики" експортоорієнтованого підприємства.

43. Обґрунтуйте вимоги закону "необхідного різноманіття" в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства.

44. Визначте системні закономірності формування та розвитку експортного потенціалу підприємства.

45. Які чинники обумовлюють зростаючу роль стратегічного підходу до формування та розвитку експортного потенціалу підприємства?

46. Обґрунтуйте рівноважний стан системи "підприємство – цільовий зовнішній ринок".

47. Охарактеризуйте особливості формування експортного потенціалу підприємств первинних секторів економіки країни.

48. Розкрийте особливості формування експортного потенціалу підприємств-виробників машинотехнічної продукції.

49. Охарактеризуйте особливості формування експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі.

50. Визначте сутність діагностики експортного потенціалу підприємства.

51. У чому полягає завдання діагностики експортного потенціалу підприємства?

52. У чому полягає зміст експрес-діагностики експортного потенціалу підприємства?

53. Визначте особливості фундаментальної діагностики експортного потенціалу підприємства.

54. Визначте і обґрунтуйте принципи діагностики експортного потенціалу підприємства.

55. Визначте основні етапи процесу діагностики експортного потенціалу підприємства.

56. Дайте класифікацію методик діагностики експортного потенціалу підприємства залежно від: 1) статусу; 2) інформаційного забезпечення; 3) функціонального спрямування.

57. Обґрунтуйте методологічні принципи формування системи показників індикаторів стану експортного потенціалу підприємства.

58. У чому полягають відмінності понять "бізнес-план" та "програма" розвитку експортного потенціалу підприємства?

59. Обґрунтуйте вимоги до формування програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

60. Чому задача формування програми розвитку експортного потенціалу підприємства відноситься до класу відкритих задач із ризиком?

61. У чому полягає евристичний характер генерування стратегічних альтернатив у розвитку експортного потенціалу підприємства?

62. Визначте основні принципи реалізації цілей програмування розвитку експортного потенціалу підприємства.

63. Обґрунтуйте роль скринінгу стратегічних альтернатив у формуванні програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

64. Обґрунтуйте роль скринінгового стандарту в генеруванні стратегічних альтернатив розвитку експортного потенціалу підприємства.

65. Розкрийте особливості кластерної організації розвитку експортного потенціалу підприємства.

66. Обґрунтуйте особливості технологічної сингулярності розвитку експортного потенціалу підприємства.

67. Дайте характеристику основних складових інфраструктурного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства.

68. Обґрунтуйте роль інформаційного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства.

69. Обґрунтуйте роль транспортного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства.

70. Дайте оцінку сучасного стану бізнес-середовища експортної діяльності українських підприємств.

71. Які чинники і процеси обумовлюють зростання ролі регіональних органів влади у розвитку експортного потенціалу підприємства?

72. Визначте напрями і програми розвитку прикордонного співробітництва підприємств-експортерів Харківської області.

73. Дайте порівняльну характеристику методичних підходів до оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

74. Охарактеризуйте методичні підходи до оцінки рівня складності експорту підприємства.

75. Дайте порівняльну характеристику підходів до оцінки стану зовнішнього ринку.

8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота – це вид навчальної роботи викладача зі студентами, який здійснюється за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі: індивідуальних занять, консультацій, перевірки та захисту завдань, що внесені на поточний контроль.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи з дисципліни є:

1. Індивідуальні заняття викладача з окремими студентами з метою підвищення рівня їх теоретичної підготовки та розвитку індивідуальних творчих здібностей.

2. Індивідуальні (у формі запитання – відповідь) **та групові** консультації, у перебігу яких студент засвоює певні теоретичні положення або набуває навичок їх практичного застосування.

3. Індивідуальний захист робіт, виконаних студентами з метою визначення рівня засвоєння програмного матеріалу та його оцінки.

9. Методики активізації процесу навчання

При викладанні дисципліни для активізації пізнавальної діяльності студентів використовуються такі навчальні технології: проблемні лекції, робота у малих групах; семінари-дискусії; мозкові атаки; кейс-метод; ділові та рольові ігри; банки візуального супроводження (табл. 6).

Таблиця 6

Технологій активізації навчального процесу з дисципліни

Технології активізації процесу навчання	Практичне застосування навчальних технологій
1	2
Проблемні лекції направлено на розвиток логічного мислення студентів, коло питань теми обмежується ключовими моментами, використовується досвід закордонних навчальних закладів з роздачею студентам під час лекцій друкованого матеріалу та виділенням головних висновків з питань, що розглядаються. При читанні лекцій студентам даються питання для самостійного розмірковування, на які лектор відповідає сам, не чекаючи відповідей студентів	Проблемна лекція "Ключові проблеми розбудови експортного потенціалу промислових підприємств України (за темою 2)
	Проблемна лекція "Конкурентоспроможність промислового експорту України в структурно-інноваційному аспекті" (за темою 3)
	Проблемна лекція "Енергетична складова технологічних змін експортного потенціалу підприємств України" (за темою 4)
	Проблемна лекція "Диверсифікація експортного потенціалу підприємства" (за темою 8)
Робота в малих групах дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування	Робота в малих групах при проведенні аналізу складності експортного потенціалу підприємства (за темою 3)
	Робота в малих групах при оцінці експортного потенціалу підприємства (за темою 4)
	Робота в малих групах при діагностиці стану експортного потенціалу підприємства (за темою 6)
Семінари-дискусії передбачають обмін думками і поглядами учасників з приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів	Дискусія з питання "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як складова міжнародного менеджменту" (семінарське заняття за темою 1)
	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Простір і час як чинники формування експортного потенціалу підприємства" (за темою 3)
	Дискусія з питання "Суб'єкти управління експортним потенціалом підприємства" (за темою 5)

Продовження табл. 6

1	2
Мозкові атаки – метод розв'язання невідкладних завдань, сутність якого полягає в тому, щоб висловити якомога більшу кількість ідей за дуже обмежений проміжок часу, обговорити і здійснити їх селекцію	Мозкова атака щодо виявлення та ранжирування факторів конкуренції на зовнішньому ринку (практичне заняття за темою 6)
	Мозкова атака щодо оцінки рівня вхідного бар'єру на зовнішній ринок (практичне заняття за темою 6)
Кейс-метод – метод аналізу конкретних ситуацій, який дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу	Управлінська ситуація "Зміна моделі конкуренції на зовнішньому ринку" (практичне заняття за темою 2)
	Проблемна ситуація "Підвищення експортного мита на продукцію підприємства" (практичне заняття за темою 6)
	Управлінська ситуація "Демпінговий експорт конкурентів" (практичне заняття за темою 7)
	Проблемна ситуація "Розширення продуктової диверсифікації експорту підприємства" (практичне заняття за темою 8)
	Управлінська ситуація "Розширення географічної структури експорту підприємства" (практичне заняття за темою 9)
Рольові ігри – форма активізації студентів, за якої вони задіяні в процесі інсценізації певної виробничої ситуації, або прийняття управлінських рішень у ролі безпосередніх учасників подій, за правилами, які вже розроблено або виробляються самими учасниками; реалізується через самостійне вирішення студентами поставленої проблеми	Ділова гра "Розробка управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства". Вхідні дані – інформація, отримана на підприємствах. Вихідні дані – управлінське рішення щодо диверсифікації експорту підприємства. Технологія проведення ділової гри: 1) визначення стану експорту підприємства; 2) визначення рівня диверсифікації експорту; 3) генерація ідей розв'язання проблеми; 4) скриніг (відбір) альтернатив; 5) реалізація управлінського рішення
Презентації – виступи перед аудиторією, що використовуються і для представлення певних досягнень, результатів роботи групи, звіту про виконання індивідуальних завдань, інструктажу, демонстрації нових товарів і послуг	Презентація звіту: "Управління експортним потенціалом підприємства" (за темою 6)
	Презентація звіту: "Цілеполягання в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства" (за темою 7)
	Презентація звіту: "Моніторинг зовнішнього середовища в управлінні експортним потенціалом підприємства" (за темою 6)

Закінчення табл. 6

1	2
Банки візуального супроводження сприяють активізації творчого сприйняття змісту дисципліни за допомогою наочності	Слайди таблиці географічної структури експорту підприємств Харківської області (лекція за темою 5)
	Слайди концептуальної моделі процесу управління розвитком експортного потенціалу підприємства (за темою 7)

Програмою навчальної дисципліни передбачено проведення **практичного заняття у формі ділової гри "Розробка управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства"**.

Метою практичного заняття є закріплення знань щодо сутності та видів диверсифікації, освоєння технології розробки управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства.

Вхідними даними є інформація, отримана під час проходження студентами практики на підприємствах, та з інших джерел, а також додаткова інформація, надана викладачем.

Вихідними даними є управлінське рішення, спрямоване на підвищення рівня продуктової або ринкової диверсифікації експорту підприємства. Управлінське рішення вважається ефективним, якщо його розробка та реалізація забезпечують зниження ризиків експортної діяльності та підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

План проведення практичного заняття (ділової гри):

1. Формулювання проблеми диверсифікації експорту підприємства та обґрунтування необхідності її розв’язання.

2. Розробка програми дій щодо підвищення рівня продуктової та ринкової (географічної) диверсифікації експорту підприємства.

3. Реалізація, контроль та оцінка результатів рівня диверсифікації експорту підприємства.

Управлінське рішення або програма дій (розроблені кожною групою) оформляється у вигляді проекту наказу із визначенням відповідальних осіб і термінів реалізації рішень.

Технологія розробки ефективного управлінського рішення (управлінський цикл) включає такі етапи:

1. Визначення "проблемних зон" і вразливості експорту підприємства у площині рівня його диверсифікації.

2. Характеристика та опис "проблемних зон" наявного стану диверсифікації експорту підприємства.

3. Визначення джерел формування "проблемних зон" і низького рівня диверсифікації експорту підприємства.

4. Оцінка впливу "проблемних зон" диверсифікації експорту на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

5. Визначення ризиків зниження міжнародної конкурентоспроможності підприємства в умовах існуючого рівня диверсифікації експорту.

6. Моделювання варіантів зниження ризиків експортної діяльності підприємства засобами диверсифікації.

7. Генерація альтернатив, скринінг та прийняття найбільш ефективного рішення щодо диверсифікації експорту підприємства.

8. Реалізація управлінського рішення на основі розширення диверсифікації експорту підприємства.

9. Маркетинговий супровід географічної (ринкової) диверсифікації експорту підприємства.

10. Маркетинговий супровід продуктової диверсифікації експорту підприємства.

11. Аналіз і оцінка результатів підвищення рівня продуктової (ринкової) диверсифікації експорту підприємства.

10. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система оцінювання знань, вмінь і навичок студентів охоплює всі види організації навчального процесу, а саме: лекційні, семінарські та практичні заняття, самостійну роботу та індивідуальні завдання.

Контрольні заходи включають поточний і підсумковий контроль і здійснюються в таких формах:

1. Оцінювання знань у перебігу семінарських і практичних занять.

2. Оцінка рівня виконання індивідуального завдання.

3. Проведення проміжного тестування.

4. Проведення поточного модульного контролю.

Оцінювання знань у перебігу семінарських і практичних занять спрямоване на визначення рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи. Об’єктами поточного контролю є:

а) систематичність відвідування занять; активність та результативність опанування програмного матеріалу дисципліни;

б) рівень виконання завдань для самостійного опрацювання;

в) рівень виконання модульних завдань.

Оцінка здійснюється за 12-бальною шкалою за такими критеріями:

1) ступінь засвоєння теоретичного матеріалу дисципліни;

2) ступінь засвоєння практичного матеріалу навчальної дисципліни;

3) ступінь обізнаності з сучасною літературою з питань дисципліни;

4) вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків;

5) логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

Оцінка **"відмінно"** ставиться за умови відповідності виконаного завдання або усної відповіді студента всім п'ятьом зазначеним критеріям.

Проміжний тестовий контроль проводиться двічі за семестр. При проведенні поточного тестування визначається рівень знань студентів з теоретичних питань навчальної дисципліни.

Тестові завдання охоплюють усі теми навчальної дисципліни та згруповані за двома модулями, кожен з яких складається з тестових завдань різного рівня складності.

Формат тестових завдань поділяється на завдання закритої форми із запропонованими відповідями, із яких вибирають одну правильну та завдання відкритої (форми з вільно конструйованими відповідями.

Тестові завдання розрізняються за принципом побудови відповіді.

I. Альтернативні тестові завдання передбачають наявність двох варіантів відповіді типу "так – ні"; "правильно – неправильно" тощо.

II. Тестові завдання на відновлення відповідності частин становлять модифікацію тестових завдань з множинним вибором і подаються у вигляді двох або більше колонок слів, фраз, графічних зображень тощо.

III. Тестові завдання на порівняння і протиставлення (на аналіз взаємозв'язку) використовуються для перевірки вмінь виявляти розпізнавальні ознаки різних явищ, ситуацій тощо.

IV. Тестові завдання з множинними відповідями "правильно – неправильно" передбачають, що відповіді або рішення можуть бути тільки правильними або неправильними.

V. Тестові завдання на визначення причинної залежності використовуються при необхідності перевірки розуміння певної причинної залежності між явищами.

VI. Тестові завдання на відтворення правильної послідовності використовуються для оцінки вмінь і знань правильної структуризації дій (нормативної діяльності).

VII. Тестові завдання відкритого типу передбачають вільні відповіді тестованих, є завданнями без запропонованих варіантів відповідей і використовуються для виявлення знань термінів, визначень, понять і т. д.

Тестові завдання для проміжного тестового контролю обираються за відповідними модулями з загального переліку.

Тестове завдання містить 20 запитань одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій навчальної дисципліни.

Для оцінювання рівня відповідей студентів на тестові завдання використовуються такі критерії: оцінка "відмінно" – 90 – 100 % правильних відповідей; оцінка "добре" – 75 – 89 % правильних відповідей; оцінка "задовільно" – 55 – 74 % правильних відповідей; оцінка "незадовільно" – менше ніж 55 % правильних відповідей.

Поточно-модульний контроль здійснюється та оцінюється за двома складовими: практичний модульний контроль і лекційний модульний контроль. Оцінка за практичну складову модульного контролю виставляється за результатами оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять, виконання індивідуального завдання та проміжного тестового контролю згідно з графіком навчального процесу.

Лекційний модульний контроль здійснюється в письмовій формі за відповідними білетами, зміст яких містить питання всіх тем модуля.

Після вивчення тем 1 – 4 (модуль 1) студенти денної форми навчання виконують **Завдання 1** поточного модульного контролю. Відповідно, після вивчення тем 5 – 9 (модуль 2), виконується **Завдання 2**.

Теоретична частина завдання модульного контролю містить: або теоретичні питання, або тестові завдання закритої та відкритої форм.

Практична частина завдання модульного контролю складається з практичних завдань (ситуацій) різного ступеня складності (стереотипне, діагностичне, евристичне) та інших елементів практичної підготовки.

Зразок модульного завдання

Теоретична частина (тестове завдання)

Із поданих варіантів відповідей на запитання (що є незакінченим твердженням, фрагментом, ситуацією тощо) визначте правильну відповідь (20 запитань).

Практична частина

Завдання 1 (евристичне). У табл. 1 наведені дані щодо збитків в експортній діяльності ВАТ "Техноком", зумовлені транспортним ризиком.

Таблиця 1

Показники обсягів експорту та збитків при транспортуванні експортної продукції ВАТ "Техноком"

Показники	Одиниця виміру	Роки		
		2009	2010	2011
Обсяг експорту	тис. грн	26 483,0	34 832,4	58 614,5
Збитки при транспортуванні експортної продукції	тис. грн	1 902,4	3 962,2	4 918,2

На підставі наведених у табл. 1 даних визначте:

1. Питому вагу збитків від транспортування в загальному обсязі експорту підприємства у 2009 – 2010 рр.
2. Динаміку абсолютних і відносних величин збитків у 2009 – 2011 рр.
3. Темпи зростання обсягів експорту підприємства.

Завдання 2 (діагностичне). У табл. 2 наведено дані щодо експорту ВАТ "Турбоатом", України і світового експорту.

Таблиця 2

Показники експорту ВАТ "Турбоатом", України та світового експорту

Показники	Роки	
	2010	2011
Обсяг основного експорту підприємства (млн дол. США)	128,6	149,4
Обсяг даного виду експорту країни (млн дол. США)	179,4	192,3
Обсяг даного виду світового експорту (млн дол. США)	6 684,5	7 985,3

На підставі наведених у табл. 2 даних:

1. Визначте індекс порівняльних переваг ВАТ "Турбоатом".
2. Проаналізуйте зміни моделі спеціалізації експорту підприємства в експортному кошику країни та у світовому експорті.
3. Обґрунтуйте наявність/відсутність порівняльних переваг ВАТ "Турбоатом" у даному експортному сегменті.

Завдання 3 (стереотипне). На рис. 1 наведено сегментацію областей України за рівнем експортної конкурентоспроможності.

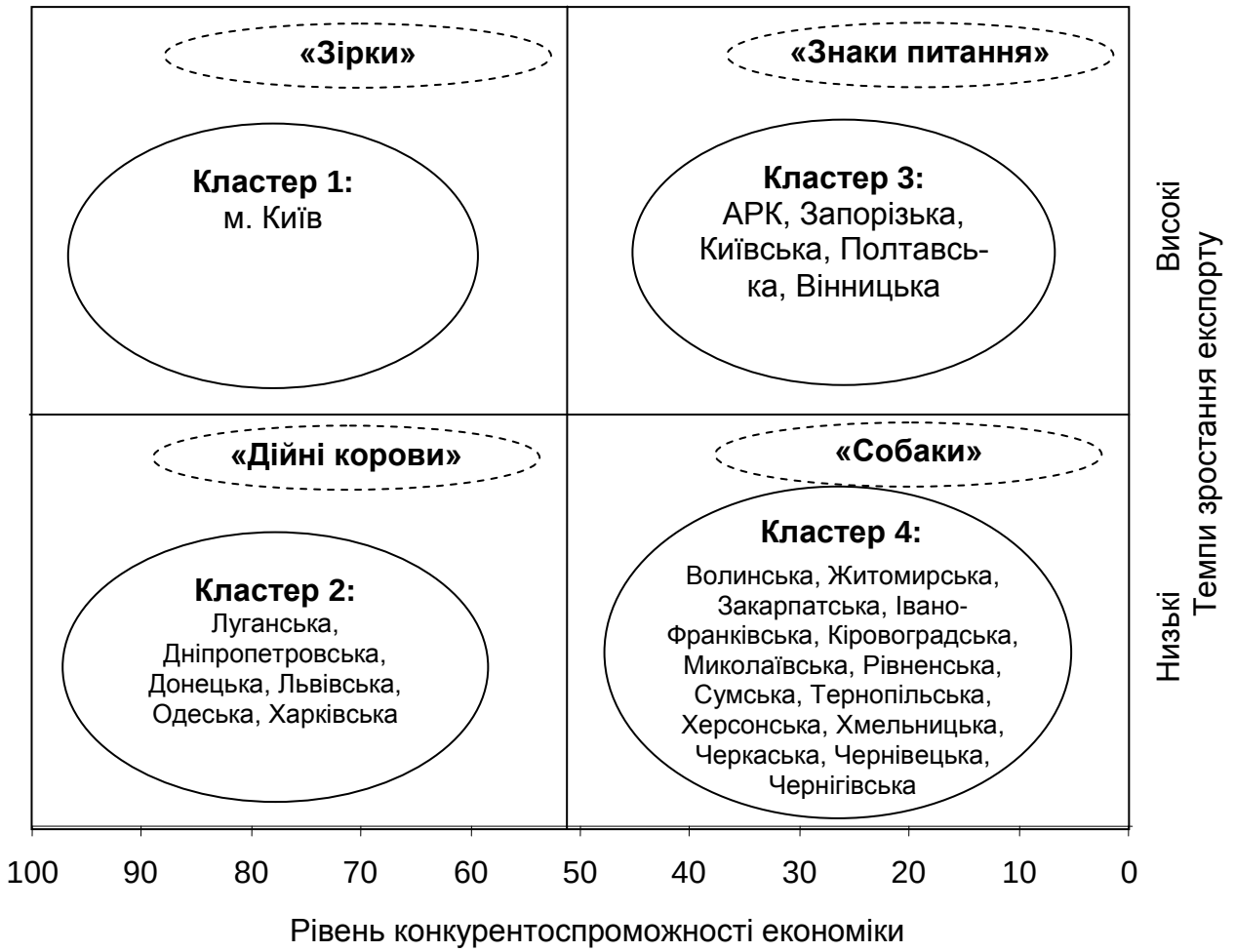

Рис. 1. **Сегментація областей України за рівнем експортної конкурентоспроможності**

На підставі рис. 1:

1. Визначте внесок кожного регіону до загального результату експортної конкурентоспроможності економіки України.

2. Обґрунтуйте наявність чи відсутність проблеми територіальної дезінтеграції у формуванні експортного потенціалу країни.

3. Дайте оцінку системно-структурної складності експортного потенціалу країни за просторовим (територіальним чинником).

Відповіді студента оцінюються за 12-бальною системою, при цьому кожне завдання модульного контролю оцінюється окремо.

Загальна оцінка визначається як зважена сума оцінок: 0,4 (теоретична частина) + 0,6 (практична частина, що включає: 0,15 (стереотипне завдання) + 0,2 (діагностичне завдання) + 0,25 (евристичне завдання).

Якщо одне практичне завдання та оцінка за теоретичну частину складають "один, два або три бали", то загальна оцінка не може бути вищою за "три бали". Якщо одна із оцінок практичної частини завдання складає "один, два або три бали", то загальна оцінка модульного контролю не може бути вищою за "шість балів".

Оцінка 12 балів ставиться за глибоке засвоєння програмного матеріалу, застосування для відповіді рекомендованої і додаткової літератури та творчого підходу; чітке володіння понятійним апаратом, методами та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань.

Оцінка 11 балів ставиться за глибоке засвоєння програмного матеріалу, засвоєння рекомендованої літератури; чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв’язання ситуацій. Оформлення відповіді повинно бути акуратним, логічним та послідовним.

Оцінка 10 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу; чітке володіння понятійним апаратом, методами та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв’язання ситуацій. Допускаються незначні погрішності, які не впливають на результат відповіді.

Оцінка 9 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу студентом та усвідомлене застосування знань для розв’язання практичних задач; за умови виконання всіх вимог, які передбачено для оцінки "відмінно", при наявності незначних арифметичних помилок у розрахунках, або не зовсім повних висновків у розв’язанні задачі.

Оцінка 8 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та наявне вміння орієнтуватися в ньому, усвідомлене застосування знань для розв’язання практичних задач. Практичні завдання виконуються в цілому правильно з використанням типового алгоритму, але при їх виконанні студент припускається окремих помилок. Оформлення виконаного завдання має бути охайним.

Оцінка 7 балів ставиться, якщо студент при виконанні практичних завдань ефективно застосовує основні знання навчального матеріалу, що передбачені навчальною програмою. Практичні завдання виконуються в цілому правильно з використанням типового алгоритму, але при їх виконанні студент припускається значних помилок.

Оцінка 6 балів ставиться за недостатнє вміння застосовувати теоретичні знання для розв’язання практичних задач; за умови, якщо за-

вдання в основному виконане, а студент при відповіді продемонстрував розуміння основних положень матеріалу навчальної дисципліни.

Оцінка 5 балів ставиться за часткове вміння застосовувати теоретичні знання для розв'язання практичних задач; за умови, якщо завдання частково виконане, а студент при відповіді продемонстрував розуміння основних положень матеріалу навчальної дисципліни.

Оцінка 4 бали ставиться у випадках, якщо студент при виконанні практичних завдань без достатнього розуміння застосовує навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок, стикається з труднощами при аналізі та порівнянні економічних явищ і процесів.

Оцінка 3 бали ставиться за неопанування значної частини програмного матеріалу студентом, який не може правильно виконати практичні завдання, стикається зі значними труднощами при аналізі економічних явищ та процесів.

Оцінка 2 бали ставиться студенту, що не опанував програмний матеріал, не може правильно виконати практичні завдання, стикається зі значними труднощами при аналізі економічних явищ та процесів.

Оцінка 1 бал ставиться за невиконання завдання загалом.

Підсумкова оцінка складається як середня двох оцінок поточно-модульних контролів і конвертується за шкалою ECTS (табл. 8).

Таблиця 8

Переведення показників успішності знань студентів у систему оцінювання за шкалою ECTS

Відсоток студентів, які зазвичай успішно досягають відповідної оцінки	Оцінка за шкалою ECTS		Оцінка за бальною шкалою, що використовується в ХНЕУ	Оцінка за національною шкалою
10	відмінне виконання	A	12 – 11	відмінно
25	вище середнього рівня	B	10	
30	взагалі робота правильна, але з певною кількістю помилок	C	9 – 7	добре
25	непогано, але зі значною кількістю недоліків	D	6	задовільно
10	виконання задовольняє мінімальні критерії	E	5 – 4	
	потрібне повторне перескладання	FX	3	незадовільно
	повторне вивчення дисципліни	F	2 – 1	

11. Рекомендована література

11.1. Основна

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд. Восточно-украинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.

2. Міжнародний менеджмент : навч. посібн. / І. О. Піддубний, І. Е. Астахова, Л. М. Бондаренко та ін. / за ред. проф. І. О. Піддубного. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 252 с.

3. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 958 с.

4. Піддубна Л. І. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм забезпечення : монографія / Л. І. Піддубна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2011. – 400 с.

5. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 328 с.

11.2. Додаткова

6. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест. – М. : ТЕИС, 2002. – 356 с.

7. Волкова В. Н. Основы теории систем и системного анализа : учебник для студентов вузов / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. – СПб. : Изд. СПбГПУ, 2003. – 520 с.

8. Волошин Д. И. Диверсификация производства как етап развития технологий, использующих специфические активы // Экономическая теория: истоки и перспективы / Д. И. Волошин. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 534–555.

9. Дэниелс Джон Д. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Дэниелс Джон Д., Ли Х. Радеба ; пер. с англ. – 6-е изд. – М. : Дело, 1998. – 784 с.

10. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века / С. В. Емельянов. – М. : Международные отношения, 2001. – 408 с.

11. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научн. изд. / Ю.Б. Иванов, кол. авторов. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

12. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку : монографія / С. О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

13. Кизим М. О. Управління створенням і розвитком видатної корпорації : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдін. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 208 с.

14. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : підручник / О. Є. Кузьмін. – Львів : Компакт, 2005. – 304 с.

15. Международный менеджмент : учебник для вузов / под ред. С. Э. Пивоварова. – СПб. : Питер, 2000. – 624 с.

16. Осика С. Г. Світова організація торгівлі / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький. – К. : К.І.С, 2004. – 516 с.

17. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2006. – 256 с.

18. Поддубная Л. И. Экспортний потенциал Украины: плацдарм для расширения и механизмы реализации / Л. И. Поддубная // Вісник ХДЕУ. – 2000. – № 1(13). – С. 28–31.

19. Пономаренко В. С. Конкурентоспроможність як імператив функціонування та розвитку сучасних економічних систем / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – С. 7–22.

20. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Лучковский. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.

21. Пономаренко В. С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємствах: процесний підхід : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Мінкухін, О. М. Беседовський. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2005. – 240 с.

22. Пономаренко В. С. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та оцінки / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / під. ред. В. С. Пономаренка, – Х. : ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 7–22.

23. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

24. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Майкл Е. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 390 с.

25. Про господарські товариства : Закон України № 1576-XII від 19.09.1991 р. // Відомості Верховної Ради. – 1991. – № 14.

26. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.91 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29.

27. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України № 280/97-ВР від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради. – 1997. – № 24.

28. Про місцеві державні адміністрації : Закон України № 586-XIУ від 9.04.1999 р. // Відомості Верховної Ради. – 1999. – № 20–21.

29. Про підприємства в Україні : Закон України № 887-XII від 27.03.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 24.

30. Програма розвитку експортного потенціалу Харківської області та підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках до 2016 р. – Х., 2011. – 46 с.

31. Рєпіна І. М. Активи підприємства: категоріальний аналіз та системологія / І. М. Рєпіна // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Економіка підприємства. – К., 2008. – С. 548–553.

32. Руденко Л. В. Теоретичні моделі та практика транснаціоналізації бізнесу / Л. В. Руденко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія у 2 т. – Т. 2 – К. : КНЕУ, 2006.– С. 279–370.

33. Солодковський Ю. М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю. М. Солодковський // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія, ТІ – К. : КНЕУ, 2006. ТІ – С. 163–196.

34. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т.: Конкурентоспроможність української економіки / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – Т. 3. – К. : Фенікс, 2007. – 556 с.

35. Управління експортним потенціалом України : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.

36. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.

11.3. Ресурси мережі Internet

37. ЛигаБизнесИнформ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.liga.net/.

38. Нормативные акты Украины [Электронный ресурс].– Режим доступа : www.nau.kiev.ua/.

39. Развитие экспортного потенциала России и поддержка экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nns.ru /gallery/stos/mvs 17.html.

40. Сайт Міжнародного інституту розвитку менеджменту (ИМД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imd.ch.

41. Сайт Міжнародного торговельного центру ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.intracen.org/tradstat/welcome.Htm.

42. Сервер Верховной Рады Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua/.

43. Статистична база Конференції ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.unctad.org/ stdev–.

44. Статистична база даних ЮНІДО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unido.org/geostat. cfm?cc.

45. Украинское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrpravo.com/.

46. Global Competiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. – Geneva. – 2009. – 492 p. [Electronic resource]. – Access mode : http:// www.weforum.org.

Зміст

	стор.
Вступ	3
1. Кваліфікаційні вимоги до студентів	4
2. Тематичний план навчальної дисципліни	6
3. Зміст навчальної дисципліни за модулями та темами	7
4. Плани лекцій	12
5. Плани семінарських (практичних) занять	14
6. Самостійна робота студентів	19
7. Контрольні запитання для самодіагностики	21
8. Індивідуально-консультативна робота	25
9. Методики активізації процесу навчання	26
10. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів	29
11. Рекомендована література	36
11.1. Основна	36
11.2. Додаткова	36
11.3. Ресурси мережі Internet	38

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Робоча програма навчальної дисципліни "УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА"

для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" за професійним спрямуванням "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" всіх форм навчання

Укладач **Піддубна** Людмила Іванівна

Відповідальний за випуск **Піддубний І. О.**

Редактор **Пушкар І. П.**

Коректор **Мартовицька-Максимова В. А.**

План 2012 р. Поз. № 600.

Підп. до друку Формат 60 × 90 1/16. Папір MultiCopy. Друк Riso.

Ум.-друк. арк. 2,5. Обл.-вид. арк. 3,13. Тираж прим. Зам. №

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ***Дк № 481 від 13.06.2001 р.***

Робоча програма

навчальної дисципліни

"УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА"

для студентів напряму підготовки 6.030601

"Менеджмент" за професійним спрямуванням

"Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності"

всіх форм навчання