

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**ЗАТВЕРДЖЕНО**

на засіданні кафедри  
міжнародних економічних відносин  
Протокол № 1 від 28.08.2023 р.

**ПОГОДЖЕНО**

Проректор з навчально-методичної роботи

 Каріна НЕМАШКАЛО



**ЕТИКА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ**

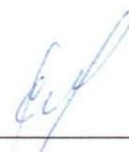
**робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)**

|                  |  |
|------------------|--|
| Галузь знань     | <b>29 "Міжнародні відносини"</b>             |
| Спеціальність    | <b>292 "Міжнародні економічні відносини"</b> |
| Освітній рівень  | <b>перший (бакалаврський)</b>                |
| Освітня програма | <b>"Міжнародний бізнес"</b>                  |

|                   |                  |
|-------------------|------------------|
| Статус дисципліни | <b>вибіркова</b> |
|-------------------|------------------|

|   |                   |
|---|-------------------|
| Мова викладання, навчання та оцінювання | <b>українська</b> |
|---|-------------------|

Розробник:  
к.е.н., доцент

  
\_\_\_\_\_

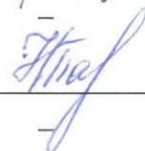
Каріна Сатушева

Завідувач кафедри  
міжнародних економічних  
відносин

  
\_\_\_\_\_

Ірина ОТЕНКО

Гарант програми

  
\_\_\_\_\_

Наталія ПАРХОМЕНКО

**Харків  
2023**

## ВСТУП

В умовах ринкової економіки необхідним елементів успішного розвитку підприємницьких стосунків є етика міжнародного бізнесу. З метою ефективного функціонування підприємства необхідно налагоджувати міжнародні ділові стосунки з партнерами, керівниками інших компаній, вміти організовувати та мотивувати людей та вдосконалювати між ними особисті відносини, знати правила мовного етикету та володіти етичними правилами міжнародних ділових відносин. Таким чином, опанування дисципліни має сформувавши велику картину світу із розумінням, що етика і ефективний бізнес взаємопов'язані.

Метою навчальної дисципліни є формування системи знань, вмінь і практичних навичок щодо теоретичних засад та методико-практичного інструментарію з питань цілісного уявлення про роль і місце етики у міжнародному бізнесі.

Завданнями навчальної дисципліни є:

з'ясування змісту і смислу моральних цінностей, норм, етичних кодексів у взаємозв'язку із глобальними проблемами сучасності;

ініціація гуманітарного, гуманістичного мислення, етичних та комунікативних компетенцій;

забезпечення тісного зв'язку вивчення етики бізнесу з майбутньою практичною діяльністю спеціаліста, підвищення професійної культури;

вивчення місця і ролі професійної етики, специфіки поняттєво-категоріального апарату дослідження професійної етики, етики фахівця фінансової сфери;

ознайомлення з сучасними концепціями бізнес-етики, роллю професійно-етичних кодексів та стандартами професійної етики, що використовуються в українській і світовій практиці.

Об'єктом вивчення дисципліни є розвиток етики міжнародного бізнесу.

Предметом навчальної дисципліни є система міжнародних економічних відносин, що складаються між національними економіками країн світу.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

| <b>Результати навчання</b> | <b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти</b> |
|----------------------------|--|
| PH1                        | ЗК4  |

|      |           |
|------|-----------|
| PH5  | ЗК11      |
| PH6  | ЗК4, ЗК11 |
| PH23 | ЗК11      |
| PH2  | СК14      |
| PH21 | СК14      |

де, ЗК4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 11. Здатність працювати в команді.

СК 14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

PH1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.

PH2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

PH5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

PH6. Планувати, організовувати, мотивувати, оцінювати та підвищувати результативність колективної праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера, з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.

PH21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

PH23. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.

## **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Зміст навчальної дисципліни**

**Змістовий модуль 1. Основи етики міжнародного бізнесу та основні форми ділового спілкування.**

**Тема 1. Етика міжнародного бізнесу: предмет і специфіка ділової етики.**

**1.1. Предмет вивчення курсу «Етика міжнародного бізнесу».** Місце серед інших економічних дисциплін; структура і логіка викладання. Значення в підготовці фахівців з міжнародного бізнесу. Мета, завдання і підходи до вивчення курсу, інформаційно-методичне забезпечення. Етичні принципи та різні перешкоди в бізнесі.

**1.2. Етика діяльності організації.** Етика та соціальна відповідальність організації. Етичні норми в діяльності організацій. Підвищення етичного рівня організації. Управління етичними нормами між особистих відносин у колективі.

**Тема 2. Спілкування як науково-практична проблема.**

**2.1. Визначення поняття «Спілкування».** Структура і засоби спілкування. Характеристика і зміст спілкування. Механізм дії в процесі спілкування. Перспективна сторона спілкування: перше враження; тривале спілкування; само подача в спілкуванні. Комунікативна сторона спілкування. Інтерактивна сторона спілкування. Стилі спілкування.

**2.2. Ділове спілкування, як інструмент етики міжнародного бізнесу.** Ділова бесіда як основна форма ділового спілкування. Питання співбесідників і їх суть. Парарування зауважень співбесідників. Прийоми впливу на партнера. Заборонені прийоми під час ділової бесіди.

**2.3. Невербальні особливості процесі ділового спілкування.** Кінесичні особливості невербального спілкування (жести, пози, міміка). Проксемічні особливості невербального спілкування. Етика візуального контакту в спілкуванні.

**Тема 3. Критика та її етичні аспекти.**

**3.1. Норми етикету при організації виставок, ярмарків.** Етичні порушення в процесі критики, що зустрічаються в діловому житті. Неприємні психологічні наслідки етичних норм тією особою, котра критикує. Рекомендації для тих, хто критикує, і тих, кого критикують.

**3.2. Роль етичної сторони критики в повсякденному діловому житті.** Послаблення етичних порушень значущості критичних зауважень. Функції та задачі виставок, ярмарків, вплив на розвиток ділових відносин. Специфіка етичних вимог до ділових стосунків, що встановлюються на виставках та ярмарках. Підґрунтя для етичних порушень в ході виставок і ярмарків, а також супроводжуючих заходів.

**3.3. Специфіка роботи співробітників, які готують виставку.** Особливості етичного характеру у взаємостосунках між організаторами та відвідувачами виставок. Специфіка взаємостосунків із випадковими відвідувачами виставок. Етичні вимоги до рекламної сторони функціонування виставки.

**Змістовий модуль 2. Практичні засади етики міжнародного бізнесу.**

**Тема 4. Особливості публічного виступу.**

**4.1. Підготовка до вступу.** Початок вступу. Як завойовувати і утримувати увагу аудиторії. Як завершити виступ.

**4.2. Презентаційна мова як різновидність публічного виступу.** Рекомендації

відносно зовнішнього вигляду, манера поведінки, мовлення.

## **Тема 5. Підготовка проведення і аналіз ділових переговорів.**

**5.1. Стратегії і динаміка ведення переговорів.** Процес підготовки до переговорів. Ведення переговорів. Ведення переговорів за допомогою перекладача. Проведення аналізу результатів переговорів і виконання досягнутих домовленостей. Тактичні прийоми ведення переговорів.

**5.2. Візитівка як інструмент ділового спілкування.** Форми використання візитівок у повсякденній діловій практиці. Правила вручення й отримання візитівок. Останні нові види візитівок. Перспективи використання візитівок в майбутньому. Вплив мережі Інтернету на різновиди, форми й практичне використання візитівок.

**5.3. Сувеніри та подарунки в діловій сфері.** Основні функції сувенірів і подарунків у діловій сфері. Основні вимоги до підбору та вручення подарунків у службовій сфері. Вартість подарунка як етичний критерій. Тенденції розвитку процесів піднесення подарунків у сучасному діловому світі.

## **Тема 6. Конфлікти в бізнесі та етичні засоби їхнього подолання.**

**6.1. Поняття конфлікту і його соціальна роль.** Класифікація конфліктів. Типи поведінки людей в конфліктній ситуації. Причини і наслідки конфліктів. Вирішення конфліктів і стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях. Стреси і стресові ситуації.

**6.2. Суперечки, дискусія, полеміка.** Проходження й особливості. Визначення понять «суперечка», «дискусія», «полеміка». Класифікація видів спорів. Культура спорів.

## **Тема 7. Імідж. Поняття імідж та репутація. Одяг і манери ділового чоловіка.**

**7.1. Одяг і зовнішній вигляд ділової жінки.** Іміджологія, іміджмейкери. Створення позитивного іміджу. Імідж ділового чоловіка: одяг, манери, набуття необхідних якостей. Імідж ділової жінки: необхідні поради. Майстер-план по створенню іміджу корпорації.

**7.2. Основні елементи корпоративного іміджу.** Помилки, що можуть призвести до втрати іміджу. Взаємозалежність між зовнішнім виглядом ділового чоловіка та його успіхом в бізнесі. Характерні риси зовнішнього вигляду й манер сучасного ділового чоловіка та жінки. Неприпустимі речі в діловому одязі сучасного бізнесмена.

**7.3. Принципи формування гардеробу сучасного ділового чоловіка.** Характерні особливості фактури й кольору тканин для чоловічого ділового одягу. Вплив аксесуарів, прикрас, зачіски, макіяжу на зовнішній вигляд ділової жінки. Перспектива змін вимог до одягу та манер ділової жінки.

## **Тема 8. Національні особливості етики міжнародного бізнесу.**

**8.1. Культурні відмінності у міжнародному бізнесі.** Етикет національного прапора. Національні особливості етики бізнесу в Україні. Етика бізнесу в Європі (Велика Британія, Франція, Німеччина, Іспанія, Італія). Специфіка

етики бізнесу у Північній Америці (США, Канада). Особливості національного етикету в азійських державах (Китай, Японія, арабський світ).

**8.2. Національні традиції та їх значення у діловому спілкуванні.** Основні функції сувенірів і подарунків у діловій сфері. Основні вимоги до підбору та вручення подарунків у службовій сфері. Вартість подарунка як етичний критерій. Тенденції розвитку процесів піднесення подарунків у сучасному діловому світі. Відмінності при врученні подарунків як одному співробітникові, так і фірмі в цілому.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

**Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань**

| Назва теми                    | Зміст  |
|-------------------------------|--|
| Тема 1. Семінарське заняття 1 | Питання до заняття: 1.Етика міжнародного бізнесу та її основи. 2. Місце серед інших економічних дисциплін; структура і логіка викладання. Значення в підготовці фахівців з міжнародного бізнесу. Етичні принципи та різні перешкоди в бізнесі. |
| Тема 2. Лабораторне заняття 1 | Лабораторна робота 1.Етика та соціальна відповідальність організації. Етичні норми в діяльності організацій. Підвищення етичного рівня організації. Управління етичними нормами між особистих відносин у колективі.                            |
| Тема 3. Семінарське заняття 2 | Робота в малих групах за питаннями: Структура і засоби спілкування. Характеристика і зміст спілкування. Механізм дії в процесі спілкування.  |
| Тема 3. Лабораторне заняття 2 | Лабораторна робота. Перспективна сторона спілкування: перше враження; тривале спілкування; само подача в спілкуванні. Комунікативна сторона спілкування.   |
| Тема 4. Семінарське заняття 3 | Підготовка до вступу. Початок вступу.<br>Мова - як різновидність публічного виступу. Манера поведження, мовлення.  |
| Тема 4. Лабораторне заняття 3 | Як завойовувати і утримувати увагу аудиторії? Як завершити виступ?   |
| Тема 5. Практичне заняття 1   | Рекомендації відносно зовнішнього вигляду. DressCod.   |

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| Тема 5. Лабораторне заняття 4 | Інтерактивна сторона спілкування.  |
| Тема 6. Лабораторне заняття 5 | Лабораторна робота: Процес підготовки до переговорів.  |
| Тема 6. Семінарське заняття 4 | Конфлікти в бізнесі та етичні засоби їхнього подолання.  |
| Тема 7. Лабораторне заняття 6 | Ведення переговорів.   |
| Тема 7. Семінарське заняття 5 | Класифікація конфліктів. Типи поведінки людей в конфліктній ситуації.  |
| Тема 8. Семінарське заняття 4 | Причини і наслідки конфліктів. Вирішення конфліктів і стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях. Стреси і стресові ситуації.                               |
| Тема 8. Лабораторне заняття 7 | Суперечки, дискусія, полеміка. Проходження й особливості. Визначення понять «суперечка», «дискусія», «полеміка». Класифікація видів спорів. Культура спорів. |
| Тема 7-8. Практичне заняття 1 | Іміджологія, іміджмейкери. Створення позитивного іміджу. Імідж ділового чоловіка: одяг, манери, набуття необхідних якостей.                                  |

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3

Таблиця 3

### Перелік самостійної роботи

| Назва теми | Зміст  |
|------------|--|
| Тема 1 - 8 | Вивчення лекційного матеріалу, ознайомлення з нормативною базою України та міжнародних організацій, міжнародними рейтингами, статистичними матеріалами |
| Тема 1 – 8 | Підготовка до практичних занять  |
| Тема 1 – 8 | Виконання індивідуальних завдань   |
| Тема 1 – 8 | Підготовка до екзамену   |

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

## МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Проблемна лекція (Тема 1, 4,5,6,7,8), лекція-дискусія (Тема 2,3).

Наочні (демонстрація (Тема 1-8)).

Практичні (практична робота (Тема 1 – 8), лабораторна робота (Тема 2-8) кейс-метод (Тема 1,4,5,6,7,8) презентація (Тема 2,3), робота в малих групах (Тема 3,4), мозковий штурм (тема 4), ділова гра (тема 6,7).

## ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

**Поточний контроль** здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

**Підсумковий контроль** включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

**Семестровий контроль** проводиться у формі семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

**Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною** визначається: сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: практичні завдання (50 балів), контрольна робота (5 балів), колоквіум (5 балів).

Семестровий контроль: екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної



дисципліни.

### Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця  
Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти  
Спеціальність «Міжнародні економічні відносини»  
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес».  
Навчальна дисципліна "Етика міжнародного бізнеса"

#### ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

##### **Завдання 1 (тестове). (14 балів)**

1. У чому полягає одна з головних проблем у сфері міжнародної етики бізнесу?
  - а) відсутність соціального контракту з суспільством;
  - б) співвідношення ціни, попиту та пропозиції;
  - в) етичні ділеми в умовах різних культур та у різних непередбачених ситуаціях;
  - г) тенденція до зменшення етичного споживання у світі.
  
2. У чому полягає концепт сталого розвитку?:
  - а) культурна та економічна свобода;
  - б) економічна зростання і загальна рівність;
  - в) розвиток бізнесу без шкоди майбутнім поколінням;
  - г) збереження екології.
  
3. Що є одним із питань етики міжнародного бізнесу?:
  - а) етичне ділове спілкування і бізнес;
  - б) етичне споживання і бізнес;
  - в) етика релігії;
  - г) екологічні катастрофи, які завдали економічної шкоди;
  - д) зображення етичності бізнесу в художній літературі.
  
4. Коли етичні питання привернули особливу увагу американського споживача?:
  - а) 2 000 років до н.е.
  - б) XVI - XVII ст.
  - в) 1980-ті рр.
  - г) 1970-ті рр.
  - д) 1960-ті рр.
  
5. Яка з наведених систем кодифікації етики міжнародного бізнесу заснована на японському концепті *кьосей* (спільна праця, спільне життя заради

спільного блага, кооперація та взаємне процвітання із здоровою конкуренцією)?

- а) SA 8000;
- б) жодна кодифікація;
- в) глобальний договір;
- г) круглий стіл.

6. Оберіть три дії, які є доречними у визначенні фактичної якості соціальної відповідальності компанії?

- а) аналіз продажів за рік;
- б) аналіз відгуків про фірму у засобах масової інформації;
- в) аналіз етичної репутації партнерів;
- г) порівняння етичності приватних дій керівника (-ів) із публічними діями фірми;
- д) особиста перевірка норм записаних у етичному кодексі компанії.

7. Оберіть три принципи, які, на думку Інститут етики міжнародного бізнесу, є важливими у процесі кодифікації етики всередині транснаціональної корпорації (ТНК)?:

- а) асиміляція;
- б) інтеграція;
- в) інтернаціоналізація;
- г) модернізація;
- д) впровадження.

8. Який із наведених макро-трендів вважається таким, що сприяє кодифікації етики міжнародного бізнесу?

- а) демократизація у глобальних масштабах;
- б) формування системи цінностей і норм поведінки бізнес-професіоналізму;
- в) просування східних етичних цінностей на західних ринках;
- г) гармонізація законодавств різних країн згідно із азійськими етичними нормами.

9. Яка з наведених етичних проблем вважається однією із найчастіших проблем у міжнародній бізнес-практиці?

- а) проблема неналежного використання ресурсів;
- б) проблема доносів на виробництві;
- в) проблема використання дитячої праці;
- г) алкоголізму на робочому місці.

10. Охарактеризуйте вашу культуру і поясніть вашу характеристику використовуючи надану класифікацію Герта Хофстеда:

- а) колективістська або індивідуалістська культура (головна цінність - колектив або окрема особистість);
- б) низький індекс дистанції влади (висока ініціатива кадрів) або високий індекс дистанції влади (низька ініціатива кадрів);
- в) низький рівень уникнення непевності (досягнення понад стабільність) або високий рівень уникнення непевності (стабільність понад досягнення);
- г) чоловіча культура (цінують ділові взаємини у бізнесі) або жіноча культура (цінують особисті взаємини у бізнесі більше ніж ділові).

**Завдання 2 (діагностичне). (11 балів)**

1. Потрібно порівняти Універсальні етичні програми для бізнесу і дані записати в таблицю 1.

Універсальна етична програма для бізнесу Caux Round Table for Moral Capitalism *та* Універсальна етична програма для бізнесу від ООН "Global Compact".

Таблиця 1.

| Спільне | Відмінності |
|---------|-------------|
|         |             |
|         |             |
|         |             |
|         |             |
|         |             |

2. Опишіть власну аргументовану оцінку практики локальної директорки. У вас є, на ваш погляд, першокласна директорка з людських ресурсів у Китаї. Вона молода китаянка (36 років), має ентузіазм і високу компетенцію. Проте, за два роки ви починаєте помічати прикру систематичність її дій. Вона відмовляється наймати будь-кого старшого за неї, попри велику кваліфікацію та досвід деяких кандидатів. Ви говорите їй, що відмови старшим кваліфікованим кандидатам є шкідливими для компанії у цілому. Вона обіцяє працювати краще, але ситуація продовжується. Що відбувається і як вирішити цю етичну проблему? Обґрунтуйте відповіді.

**Завдання 3 (евристичне). (15 балів)**

Розгляньте запропоновану ситуацію, прийміть рішення та обґрунтуйте його. 198 Директор кафе прочитав книгу скарг і пропозицій і виявив наступне: відвідувачів влаштовує асортимент; вони задоволені якістю їжі, обслуговуванням та ввічливістю персоналу, але відвідувачі не хотіли б приходити в це кафе наступного разу у зв'язку з тим, що персонал кафе

погано відноситься один до одного, працівники грубо розмовляють, між собою, лаються, і у відвідувачів створюється враження, що персонал кафе не любить свою роботу, свою організацію. Які дії повинен зробити директор закладу для згуртування колективу, встановлення сприятливої психологічної атмосфери?

Відповідь обґрунтуйте.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин протокол № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Екзаменатор

к.е.н., доц. Сатушева К.В.

Зав. кафедрою

д.е.н., проф. Отенко І.П.

### **Критерії оцінювання**

**Підсумкові бали за екзамен** складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

#### ***Завдання 1 (стереотипне). (14 балів)***

8-9 – тестові завдання виконані на 50 відсотківі т. ін.;

10-11 – завдання виконане але частина з них, є невірною;

12-13 – завдання виконано повністю, але є недоліки;

14 - завдання виконане повністю

#### ***Завдання 2 (діагностичне). (11 балів)***

6 - здобувач обирає вірний підхід щодо виконання завдання, але виконує лише незначну частину завдання;

7 – здобувач застосовує теоретичні знання та практичні навички для розв'язання завдання; демонструє розуміння основних положень, але не виконує завдання в повному обсязі та/або робить значні помилки, невірні висновки;

8-9 - здобувач застосовує теоретичні знання та практичні навички для розв'язання завдання; демонструє розуміння основних положень, виконує завдання в повному обсязі; але припускається помилок в обґрунтуванні, поясненні, формулюванні висновків;

10 - здобувач демонструє усвідомлене застосування знань для розв'язання практичної ситуації; завдання виконано в повному обсязі при виконанні діагностичного завдання здобувач зробив коректні висновки щодо запропонованої ситуації;

11 - здобувач демонструє усвідомлене застосування знань для розв'язання практичної ситуації; завдання виконано в повному обсязі при виконанні діагностичного завдання здобувач зробив коректні висновки щодо запропонованої ситуації та сформулював власні рекомендації для її розв'язання.

### ***Завдання 3 (евристичне). (15 балів)***

8 - здобувач застосовує теоретичний матеріал для вирішення завдання, але стикається зі значними труднощами при аналізі запропонованих явищ та процесів;

9-10 – здобувач виявляє здатність застосовувати теоретичні знання для розв'язання евристичного завдання, при відповіді здобувач продемонстрував розуміння основних положень матеріалу, але завдання виконане не в повному обсязі, в залежності від обсягу виконаного завдання;

11-12 – здобувач виявляє здатність застосовувати теоретичні знання для розв'язання евристичного завдання, усвідомлено застосовує вірний методичного підходу до вирішення завдання, але допускає неточності та/або робить невірні висновки за одержаними результатами вирішення завдання;

13-14 – здобувач показує чітке володіння понятійним апаратом щодо технологій комунікації міжнародного бізнесу, при виконанні евристичного завдання здобувач наводить вірне рішення щодо запропонованої ситуації, робить відповідні висновки, але припускається незначних помилок та/або неточностей в процесі вирішення чи висновках;

15 - здобувач показує чітке володіння понятійним апаратом щодо технологій комунікації міжнародного бізнесу; наводить вірне рішення щодо запропонованої ситуації, робить повні, логічні та обґрунтовані висновки; формулює власні рекомендації щодо вирішення проблемно ситуації, при виконанні завдання здобувач застосовує творчий підхід.

## **РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

### **Основна**

1. Бралатан В. П., Гуцаленко Л. В., Здирко Н. Г. Професійна етика. Київ : ЦУЛ, 2011. 252 с. URL: [http://moodle.nati.org.ua/pluginfile.php/14930/mod\\_resource/content/1/bralatan\\_v\\_p\\_gucalenko\\_l\\_v\\_ta\\_in\\_profesiina\\_etika.pdf](http://moodle.nati.org.ua/pluginfile.php/14930/mod_resource/content/1/bralatan_v_p_gucalenko_l_v_ta_in_profesiina_etika.pdf)
2. Етика ділового спілкування / Т. Б. Гриценко та ін.; за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. Київ: ЦУЛ, 2007. 344 с. URL: [http://shron.chtyvo.org.ua/Hrytsenko\\_TV/Etyka\\_dilovoho\\_spilkuvannia.pdf](http://shron.chtyvo.org.ua/Hrytsenko_TV/Etyka_dilovoho_spilkuvannia.pdf)
3. Харченко С. Я., Краснова Н. П., Юрків Я. І. Етика ділового спілкування: навчальний посібник. Луганськ. : Вид-во ДЗ ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2012. 507 с.

4. Радченко С.Г. Етика бізнесу : навч. посіб. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 396 с.
5. Теорія управління : навчальний посібник / І.А. Грузіна, І.О. Кінас, М. Перерва [та ін.]; - Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. - 137 с. Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27798>
6. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: підруч. для студентів ВНЗ. К.: Грамота, 2016. 519 с.
7. Тягунова Н. М. Спориш О.А. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно Модульний курс : навч. посіб. Київ. : ЦУЛ, 2014. 118 с.

### Додаткова

8. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: підруч. для студентів ВНЗ. К.: Грамота, 2016. 519 с.
9. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навч. посіб. для ВНЗ / Ю. Бажал та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. М. Бажала. К.: Пульсари, 2015. 278 с.
10. Тимошенко Н.Л. «Корпоративна культура: діловий етикет»: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 391 с.
11. Петроє О.М. Соціальний діалог як інструмент формування корпоративної політики сучасних підприємств в Україні: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2008. 60 с.
12. Стахів М. Український комунікативний етикет : навч.- метод. посіб. К. : Знання, 2008. 245 с.
13. Мішина С. В. Міжнародна трудова міграція: сучасні тенденції та світові практики / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин // Theoretical and practical aspects of science development : Scientific monograph. - Riga, Latvia : Baltija Publishing, 2023. - Part 1. - P. 118 – 178. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/30361>

### Інформаційні ресурси

14. Інтернет-портал для управлінців Менеджмент.com.ua. URL: <http://www.management.com.ua/about.php>
15. Сайт електронної бібліотеки. URL: <http://www.info-library.com.ua/books-text2031.html>.
16. Сайт онлайн – бібліотеки. URL: [http://ualib.com.ua/br\\_2031.html](http://ualib.com.ua/br_2031.html).
17. Сайт бібліотеки on-line. URL: <http://lib.studentu.org.ua/index.php?do=static&page=men>.
18. Електронне видання «Діловий вісник» - виробничо-практичний журнал Торговопромислової палати України. URL: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/aboutdv.ua.html>.
19. Електронне видання журналу «Контракти». URL: <http://archive.kontrakty.ua/>.