

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

**Робоча програма
для студентів спеціальності
076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
другого (магістерського) рівня**

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2017**

УДК 338.22:339.92(07)

ББК 65.5р

М 58

Затверджено на засіданні кафедри підприємницької діяльності.

Протокол № 1 від 01.09.2016 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладач І. В. Мілько

Міжнародне підприємництво : робоча програма для студентів М 58 спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" другого (магістерського) рівня : [Електронне видання] / уклад. І. В. Мілько. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 42 с.

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами. Уміщено плани лекцій, практичних та семінарських занять, матеріали для закріплення знань (завдання для самостійної роботи, контрольні запитання), методи контролю за засвоєнням професійних компетентностей, якими повинен володіти студент після вивчення дисципліни.

Рекомендовано для студентів спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" другого (магістерського) рівня всіх форм навчання.

УДК 338.22:339.92(07)

ББК 65.5р

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2017

Вступ

Євроінтеграційні процеси та створення єдиного економічного простору створюють умови для інтернаціоналізації міжнародного бізнесу. Сучасні економічні відносини України із зовнішнім світом як відкривають нові перспективи, так і висувають нові вимоги до суб'єктів господарювання на національному ринку підприємницької діяльності. Це, насамперед, обумовлює необхідність всебічного вивчення проблем, пов'язаних з проведенням зовнішньоекономічних операцій у рамках міжнародного співробітництва між підприємствами-суб'єктами господарської діяльності різних країн.

Надзвичайно актуальним сьогодні є вивчення нових форм ведення міжнародної підприємницької діяльності, зокрема, міжнародний франчайзинг, що є ефективною організаційною формою розширення успішних підприємницьких моделей та досить поширений в усьому світі у різних галузях економіки.

Важливе місце серед питань організації та техніки проведення зовнішньоекономічних операцій посідає укладання зовнішньоторговельного контракту. Міжнародна комерційна практика показує, що саме професійно складений контракт гарантує успіх комерційної угоди в цілому.

Вихід підприємців на зовнішні ринки формулює необхідність розширення сфери кредитування зовнішньої торгівлі за допомогою факторингових та форфейтингових операцій.

У цьому сенсі згідно з зазначеними раніше аспектами актуальності набуває розгляд таких питань, як:

- пошук ділового партнера;

- система фінансового регулювання взаємовідносин суб'єктів міжнародної торгівлі у сфері здійснення міжнародних розрахунків;

- проведення переговорів із дотриманням усіх норм ділового спілкування та вимог ділового протоколу;

- підготовка та підписання зовнішньоторговельного контракту;

- використання посередників на міжнародному ринку.

Таким чином, дисципліна "Міжнародне підприємництво" орієнтована на формування базових знань з особливостей міжнародного підприємництва як перспективної діяльності в нинішніх складних економічних умовах.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів: для денної форми – 5; для заочної форми – 8	Галузь знань 07 "Управління та адміністрування"	Базова	
Змістових модулів – 2	Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"	Рік підготовки	
Загальна кількість годин: для денної форми – 150; для заочної форми – 240		1М	1-й
		Семестр	
		2-й	2-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4; самостійної роботи студента – 4,5	Освітній ступінь: магістр	Лекції	
		20 год	16 год
		Практичні, семінарські	
		20 год	16 год
		Самостійна робота	
		110 год	208 год
		Вид контролю	
екзамен	екзамен		
2 год	2 год		

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної й індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 36 %;

для заочної форми навчання – 15 %.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання цієї навчальної дисципліни є формування системи професійних компетентностей у студентів щодо закономірностей ведення міжнародного бізнесу про місце, роль та вплив на розвиток країни та її стан у світовому господарстві.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

вивчення теоретичних основ міжнародного підприємництва;

розкриття особливостей ведення міжнародного бізнесу та підприємництва;

вивчення методів оцінювання та вибору партнерів для реалізації спільних проектів у сфері міжнародного підприємництва;
засвоєння основних форм розрахунків у зовнішній торгівлі;
опанування методики складання та оцінювання ефективності міжнародних контрактів.

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є економічні відносини між суб'єктами господарювання різних країн.

Предметом є форми та методи ведення міжнародної підприємницької діяльності.

До вивчення навчальної дисципліни "Міжнародне підприємництво" студент приступає, прослухавши більшість навчальних дисциплін гуманітарного та професійного циклів. Теоретико-методологічною основою вивчення дисципліни "Міжнародне підприємництво" є попередні навчальні дисципліни: "Підприємництво", "Венчурне підприємництво", "Маркетинг", "Менеджмент". У свою чергу, знання з цієї дисципліни забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: "Соціальне підприємництво", "Контролінг підприємницької діяльності", "Оцінка ефективності бізнесу" та інші, а також виконання тренінгів, міждисциплінарних комплексних курсових робіт, магістерських дипломних робіт.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час семінарських занять. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів. Усі види занять розроблені відповідно до кредитно-трансферної системи організації навчального процесу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

закономірності розвитку та функціонування системи міжнародного бізнесу на сучасному етапі;

основні поняття, категорії та інструменти міжнародного підприємництва;

організаційно-правові форми міжнародного підприємництва;

основні проблеми, з якими стикаються підприємці в конкурентному середовищі різних країн;

форми та особливості міжнародного ділового спілкування;

різні стилі ділового спілкування, що притаманні для представників різних країн;

комерційні форми передачі технологій у міжнародному підприємстві;

ВМІТИ:

здійснювати самостійний пошук партнерів на міжнародному ринку;
 проводити дослідження зарубіжного ринку;
 складати зовнішньоторговельний договір з дотриманням валютних та фінансових вимог національного законодавства;
 обирати найбільш ефективні форми міжнародних розрахунків;
 використовувати посередників на міжнародному ринку;
 здійснювати підготовку та проведення переговорів з дотриманням ділового протоколу й урахуванням національних особливостей ділових партнерів;
 оцінювати ефективність укладених контрактів та міжнародної діяльності підприємства в цілому.

У процесі викладання навчальної дисципліни "Міжнародне підприємництво" основна увага приділяється оволодінню студентами професійних компетентностей, що наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни

Код компетентності	Назва компетентності	Складові компетентності
МП 2	Здатність застосовувати новітні методи управління підприємницькою справою на внутрішніх та зовнішніх ринках	Здатність визначати зміст понять "підприємництво" та "міжнародне підприємництво"
		Визначати основні показники ефективності міжнародного бізнесу
		Визначати процес управління міжнародною діяльністю на підприємстві
		Управляти ефективністю розвитку фінансових ресурсів підприємництва
		Володіти технологіями укладання угод на міжнародному ринку
		Проводити оцінювання ефективності контракту
		Здатність аналізувати діяльність зарубіжних партнерів
		Проводити аналіз сучасного стану міжнародного бізнесу в цілому у світі та тенденції його розвитку в Україні

Структуру складових професійних компетентностей та їх формування відповідно до Національної рамки кваліфікації України наведено в додатку А.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Предметна сфера міжнародного підприємництва

Тема 1. Теоретичні основи міжнародного підприємництва

1.1. Змістова сутність поняття "міжнародне підприємництво".

Поняття міжнародного підприємництва. Історія та тенденції розвитку міжнародного підприємництва.

1.2. Організаційно-правові форми міжнародного підприємництва.

Класифікація міжнародного підприємництва. Мале та середнє підприємництво у сфері міжнародного бізнесу.

Тема 2. Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва

2.1. Правові аспекти зовнішньоторговельного контракту.

Загальні положення. Сторони контракту. Укладання зовнішньоторговельного контракту. Джерела правового регулювання зовнішньоторговельного контракту.

2.2. Структура та зміст зовнішньоторговельного контракту.

Загальні положення. Базисні умови поставок. Предмет контракту. Строки поставки. Якість товару. Ціна та загальна сума контракту. Упаковка та маркування. Умови платежу. Обов'язки сторін. Відповідальність за порушення умов поставки. Мова контракту. Зміни та доповнення до контракту.

2.3. Діяльність міжнародних організацій у сфері уніфікацій міжнародної комерційної практики.

Тема 3. Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності

3.1. Сутність міжнародного франчайзинга.

Сутність понять "франчайзинг", "франчайзі", "франчайзор" та "франшиза". Види франчайзинга.

3.2. Договір франчайзинга.

Обов'язки сторін. Переваги та недоліки кожної зі сторін договору франчайзинга.

Змістовий модуль 2

Міжкультурні та фінансові аспекти міжнародного підприємництва

Тема 4. Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві

4.1. Поняття та види торговельно-посередницьких операцій.

Сутність посередницьких операцій на міжнародному ринку. Організаційно-правові форми торговельно-посередницьких операцій на міжнародному ринку.

4.2. Орендні операції в міжнародному підприємстві.

Поняття орендних операцій. Види оренди. Умови орендної угоди та обов'язки сторін. Лізингові операції.

Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва

5.1. Ділове спілкування та його значущість для встановлення робочих відносин з партнером.

Форми та особливості ділового спілкування. Протиріччя та характер їх вирішення під час ділового спілкування. Вербальне та невербальне спілкування. Етика дистанційного спілкування. Ділове листування.

5.2. Теоретичні основи проведення ділових переговорів.

Стратегія проведення ділових зустрічей. Правила поведінки на переговорах. Діловий протокол. Національні особливості ділових партнерів. Мистецтво ділового подарунку.

Тема 6. Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві

6.1. Сутність понять "факторинг" та "міжнародний факторинг". Договір факторингу. Схема міжнародної факторингової операції.

6.2. Сутність форфейтингових операцій. Схема форфейтингової операції.

4. Структура навчальної дисципліни

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання змістових модулів. Змістовий модуль – це відносно окремих самостійний блок дисципліни, який логічно об'єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Тематичний план дисципліни складається з двох змістових модулів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Усього	Кількість годин, у тому числі		
		лекційні	практичні, семінарські	самостійна робота
II семестр				
Змістовий модуль 1. Предметна сфера міжнародного підприємництва				
<i>Тема 1.</i> Теоретичні основи міжнародного підприємництва	18	2	2	14
<i>Тема 2.</i> Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва	26	4	4	18
<i>Тема 3.</i> Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності	26	4	4	18
Разом за змістовим модулем 1	70	10	10	50
Змістовий модуль 2. Міжкультурні та фінансові аспекти міжнародного підприємництва				
<i>Тема 4.</i> Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві	24	4	4	16
<i>Тема 5.</i> Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва	24	4	4	16
<i>Тема 6.</i> Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві	20	2	2	16
Разом за змістовим модулем 2	68	10	10	42
<i>Підготовка до екзамену</i>	–	–	–	10
<i>Екзамен</i>	–	–	–	2
Усього годин з навчальної дисципліни	150	20	20	110

5. Теми практичних та семінарських занять

Практичне заняття – форма навчального заняття, за якої викладач організовує детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формулює компетентності шляхом індивідуального виконання студентом відповідних сформульованих завдань. Проведення практичного заняття ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різної складності для вирішення їх студентами на занятті.

Практичне заняття містить проведення попереднього контролю рівня сформованих компетентностей студентами в частині знань, умінь і навичок за темами, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, виконання завдань із їх обговоренням, виконання контрольних робіт, їх перевірку й оцінювання. Теми практичних занять наведено в табл. 5.1.

Семінарське заняття – форма навчального заняття, за якої викладач організовує дискусію навколо попередньо визначених тем, до яких студенти готують тези виступів. На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами доповіді та презентації з окреслених питань (табл. 5.1), їх виступи, активність у дискусії, вміння формулювати і відстоювати свою позицію тощо. Підсумкові бали за кожне семінарське заняття виставляються у відповідний журнал. Отримані студентом бали за окремі семінарські заняття враховуються у процесі накопичення підсумкових балів із цієї навчальної дисципліни.

Таблиця 5.1

Перелік тем практичних та семінарських занять

Назва змістового модуля	Теми практичних та семінарських занять (за змістовими модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовий модуль 1. Предметна сфера міжнародного підприємництва	<i>Завдання 1.</i> Семінар-дискусія на тему "Сучасні тенденції розвитку міжнародного підприємництва"	2	Основна: [5]. Додаткова: [12; 15]

Закінчення табл. 5.1

1	2	3	4
	<i>Завдання 2.</i> Семінар-дискусія на теми доповідей "Чому міжнародні правила ІНКОТЕРМС називають базисними умовами поставки?", "У чому практичний сенс включення у зовнішньоекономічний договір умов про валюту платежу, валюту контракту, валютного застереження?", "Що слід віднести до характерних рис зовнішньоекономічного договору?"	2	Основна: [3]. Додаткова: [17]
	<i>Завдання 3.</i> Виконання практичних розрахунків складання плану погашення лізингових платежів	2	Основна: [9]. Додаткова: [11; 16]
	<i>Завдання 4.</i> Семінар-дискусія на тему "Які основні недоліки та переваги франчайзинга для обох сторін договору?"	2	Основна: [3]. Додаткова: [15]
	<i>Завдання 5.</i> Семінар-дискусія на тему "Міжнародний франчайзинг як одна з найбільш ефективних форм просування товарів на міжнародному ринку"	2	Основна: [2; 3]. Додаткова: [15]
Усього за змістовим модулем 1		10	
Змістовий модуль 2. Міжкультурні та фінансові аспекти міжнародного підприємництва	<i>Завдання 6.</i> Семінар-дискусія на тему "Чи є доцільним використання посередників на міжнародному ринку?"	2	Основна: [6]. Додаткова: [15]
	<i>Завдання 7.</i> Семінар-дискусія на тему "Техніка проведення ділових переговорів"	2	Основна: [1; 4]. Додаткова: [17]
	<i>Завдання 8.</i> Проведення практичних розрахунків згідно з умовами договору форфейтинга та факторингу	4	Основна: [4]. Додаткова: [16]
	<i>Завдання 9.</i> Ділова гра "Способи підвищення якості передачі інформації"	2	Основна: [4]. Додаткова: [19]
Усього за змістовим модулем 2		10	
Усього годин з навчальної дисципліни		20	

5.1. Приклади типових практичних завдань за темами

Змістовий модуль 1

Предметна сфера міжнародного підприємництва

Тема 2. Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва

Завдання (стереотипне).

Контракт _____

м. Харків

12 квітня 2014 року

ТОВ "Хартістейт" (далі – Продавець) в особі головного інженера Г. І. Волгіна, з одного боку, та ЗАТ "Крона" в особі заступника директора В. І. Касінова, з іншого боку, уклали цей контракт про таке:

1. Як називається ця стаття контракту?
2. Що необхідно вказувати в цій статті?
3. Знайдіть помилки та сформулюйте правильно статтю контракту.

Завдання (діагностичне). У табл. 5.2 зазначені терміни базисних умов постачання Інкотермс-2010, група С. Доповніть таблицю відсутніми даними.

Таблиця 5.2

Базисні умови постачання

Група С	Основні перевезення, сплачені продавцем
CFR	
CIF	
CIP	
CPT	

Змістовий модуль 2

Міжкультурні та фінансові аспекти міжнародного підприємництва

Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва

Завдання (стереотипне). Укажіть та стисло охарактеризуйте найбільш істотні особливості американського стилю ділового спілкування (рис. 5.1).

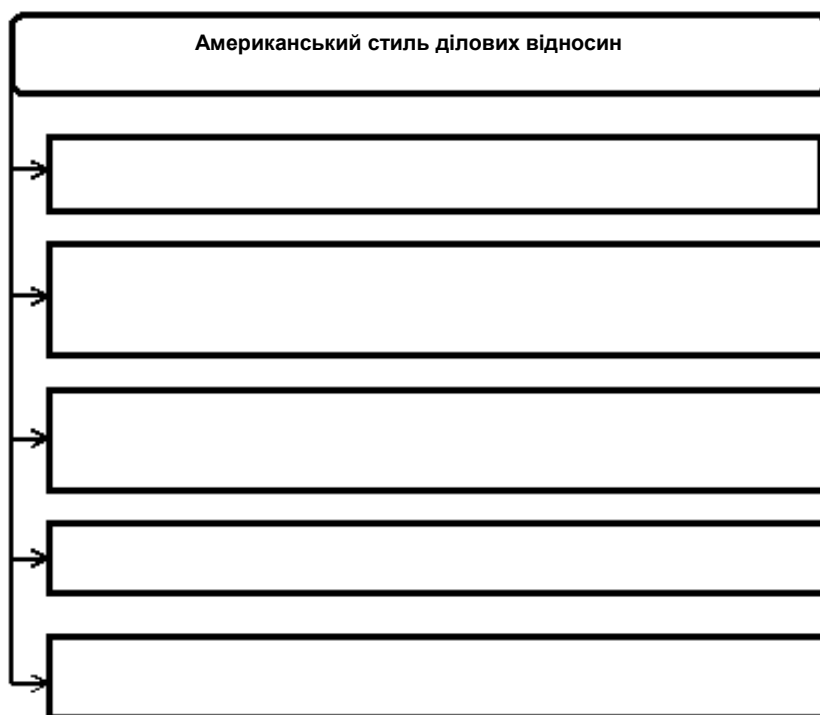


Рис. 5.1. Найбільш істотні особливості, що характеризують американський стиль ділових відносин

Завдання (діагностичне). Ви є керівником української компанії, яка має намір налагодити співпрацю з німецькою фірмою Biochemie GmbH, що спеціалізується на виробництві та реалізації лікарських препаратів.

Опишіть основні етапи встановлення контактів з потенційним діловим партнером, починаючи зі складання листа-оферти (українською мовою), пропозицій щодо підготовки та проведення переговорів, враховуючи німецький стиль ділового спілкування.

Тема 6. Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві

Експортер надав покупцеві розстрочку платежу в розмірі 85 % вартості товару на 2,5 роки з розрахунку 8 % річних. Загальна сума контракту

склала 250 000 грн. Погашення кредиту передбачається через квартал після поставки товару рівними щоквартальними внесками. Форфейтуючий банк може врахувати векселі, видані покупцем за цим контрактом, під 7,5 % річних.

Завдання. Визначте витрати імпортера, дохід (збиток) експортера, а також дохід банку, якщо відсотки нараховуються на залишок заборгованості, а термін визначається від дати останнього платежу.

6. Самостійна робота студентів

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача.

Мета СРС – засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у студентів загальних і професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього фахівця вищого рівня кваліфікації.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студентів денної форми навчання, визначається навчальним планом і становить 73 % (110 годин) від загального обсягу навчального часу на вивчення дисципліни (150 годин). У ході самостійної роботи студент має перетворитися на активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної професійної підготовки. СРС містить: опрацювання лекційного матеріалу; опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни; підготовку до практичних, семінарських занять; підготовку до виступу на семінарських заняттях; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою дисципліни; аналітичний розгляд наукової публікації; контрольну перевірку студентами особистих знань за запитаннями для самодіагностики; підготовку до контрольних робіт та інших форм поточного контролю; систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до семестрового екзамену. Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів з вітчизняною та закордонною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання економіки, ста-

тистичними матеріалами. Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань з навчальної дисципліни, наведені в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назва теми	Зміст самостійної роботи студентів	Кількість годин	Форми контролю СРС	Література
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1. Предметна сфера міжнародного підприємництва				
<i>Тема 1.</i> Теоретичні основи міжнародного підприємництва	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою; виконання ситуативних завдань щодо ідентифікації виду підприємницької діяльності	14	Перевірка домашніх завдань	Основна: [2]. Додаткова: [12]
<i>Тема 2.</i> Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою семінарського заняття	18	Перевірка домашніх завдань	Основна: [2; 5]. Додаткова: [15]
<i>Тема 3.</i> Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою семінарського заняття	18	Перевірка домашніх завдань	Основна: [2]. Додаткова: [15]
Усього за змістовим модулем 1		50		
Змістовий модуль 2. Міжкультурні та фінансові аспекти міжнародного підприємництва				
<i>Тема 4.</i> Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою; виконання практичних завдань щодо визначення показників ефективності використання капіталу підприємства	16	Перевірка домашніх завдань	Основна: [2; 6]. Додаткова: [17]
<i>Тема 5.</i> Міжкультурні аспекти міжнародного підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою; написання есе на тему "Роль та місце інтелектуального капіталу на підприємстві"	16	Презентація	Основна: [1]. Додаткова: [19]

1	2	3	4	5
Тема 6. Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою; виконання практичних завдань щодо оцінювання основних показників доцільності інвестиційного проєкту	16	Перевірка домашніх завдань	Основна: [4; 9]. Додаткова: [16]
Усього за змістовим модулем 2		48		
<i>Підготовка до екзамену</i>		10		
<i>Екзамен</i>		2		
Усього годин		110		

6.1. Контрольні запитання для самодіагностики

Тема 1. Теоретичні основи міжнародного підприємництва

1. Що містить поняття міжнародної підприємницької діяльності?
2. Якими якостями повинен володіти підприємець для ефективного ведення діяльності?
3. Які сучасні тенденції розвитку міжнародного підприємництва виділяють?
4. Яким чином відбувається класифікація підприємницької діяльності за формами відповідальності?
5. У чому полягає принципова відмінність між незаконним підприємництвом і псевдопідприємництвом?
6. Які переваги акціонерної форми підприємницької діяльності для інвесторів є економічною наукою?

Тема 2. Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва

1. Які основні ознаки та функції зовнішньоекономічного договору?
2. Які принципи міжнародних комерційних контрактів?
3. Яка структура зовнішньоекономічного контракту?
4. Які особливості етапу "Підготовка до укладання контракту"?
5. Які особливості етапу "Укладання контракту"?
6. Які особливості етапу "Виконання контракту"?
7. Який порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів?

Тема 3. Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності

1. Що таке "франчайзинг"? Які його види ви знаєте?
2. У яких сферах бізнесу існує франчайзинг?
3. Основні етапи розвитку бізнесу із застосуванням механізму франчайзинга.
4. Що таке "паушальний внесок"?
5. У чому полягають переваги франчайзинга для підприємця?
6. Правові та фінансові аспекти франчайзинга в Україні.
7. Яка різниця між франчайзі та франчайзером?

Тема 4. Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві

1. Які причини спонукають до необхідності використання посередників на міжнародному ринку?
2. Які види посередницьких операцій ви знаєте?
3. Що таке "договір консигнації"?
4. Хто такі "торгові агенти" та на яких умовах вони працюють?
5. У чому полягають переваги консигнаційної угоди?
6. У чому особливість роботи дистриб'юторських фірм?
7. У чому полягає відмінність агентських операцій торговельного посередництва від комісійних операцій?
8. Яким чином класифікуються організаційні форми міжнародної посередницької діяльності?

Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва

1. Як на взаємини партнерів у міжнародному підприємстві впливають різні типи культур?
2. Опишіть основи англійської етики бізнесу.
3. Що більшою мірою відповідає американським традиціям ділової етики?
4. У чому полягають принципові особливості європейської етики бізнесу?
5. Які особливості японської культури відображаються в етиці бізнесу цієї країни?
6. Назвіть основні принципи французької етики ділового спілкування.
7. Назвіть відмінні особливості азіатської етики бізнесу.

8. Які особливості китайської етики бізнесу?
9. Назвіть основні етапи підготовки та проведення переговорів.
10. Назвіть основні принципи, яких слід дотримуватися під час проведення переговорів.

Тема 6. Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві

1. У чому полягає сутність факторингової операції?
2. За якою схемою зазвичай проводяться факторингові операції в міжнародній підприємницькій діяльності?
3. Які переваги факторингової операції для продавця (експортера) та покупця (імпортера)?
4. Яким чином факторингові послуги застосовуються в управлінні заборгованістю підприємницьких структур?
5. У чому полягає сутність форфейтингової операції?
6. Яким чином ставка дисконту може впливати на розмір доходу форфейтуючого банку?

7. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота здійснюється за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі: індивідуальних занять, консультацій, перевірки виконання індивідуальних завдань, перевірки, а також захисту завдань, які винесені на поточний контроль.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи є:

- а) за засвоєнням теоретичного матеріалу:
консультації: індивідуальні (запитання – відповіді) і групові (розгляд типових прикладів – ситуацій);
- б) за засвоєнням практичного матеріалу:
консультації індивідуальні та групові;
- в) для комплексного оцінювання засвоєння програмного матеріалу:
індивідуальна презентація виконаних робіт.

8. Методи навчання

У процесі викладання дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачено застосування таких навчальних

технологій, як: лекції проблемного характеру; робота в малих групах; семінари-дискусії; мозкові атаки; ділова гра; презентації; банки візуального супроводу (табл. 8.1)

Таблиця 8.1

**Розподіл форм та методів активізації процесу навчання
за темами навчальної дисципліни**

Тема	Практичне застосування навчальних технологій
<i>Тема 1.</i> Теоретичні основи міжнародного підприємництва	Міні-лекція з питання "Управління міжнародною підприємницькою діяльністю на державному рівні", робота в малих групах
<i>Тема 2.</i> Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва	Лекції проблемного характеру з питань "Базові організаційно-правові умови здійснення міжнародної підприємницької діяльності" та "Основні принципи укладання міжнародних комерційних контрактів". Робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводу
<i>Тема 3.</i> Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності	Міні-лекція з питання "Купівля іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України", робота в малих групах
<i>Тема 4.</i> Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві	Міні-лекція з питання "Яку роль відіграють торговельно-промислові палати у пошуку іноземного партнера", мозкова атака з визначення ризикованості проекту, робота в малих групах
<i>Тема 5.</i> Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва	Семінар-дискусія з питання "Техніка проведення ділових переговорів", робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 6.</i> Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві	Лекція проблемного характеру з питання "Роль факторингу та форфейтинга у прискоренні розрахунків за міжнародними контрактами", робота в малих групах, презентація результатів

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але й високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у: високій мотивації студентів; закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самосвідомості студентів; формуванні здатності приймати самостійні рішення; формуванні здатності до ухвалення колективних рішень; формуванні здатності до соціальної інтеграції; набуття навичок вирішення конфліктів; розвитку здатності до знаходження компромісів.

У табл. 8.2. подано використання методик активізації процесу навчання.

Таблиця 8.2

Використання методик активізації процесу навчання

Теми навчальної дисципліни	Практичне застосування методик	Методики активізації процесу навчання
<i>Тема 1.</i> Теоретичні основи міжнародного підприємництва	Аналіз наявних підходів до визначення понять "підприємництво" та "міжнародне підприємництво". Формулювання власного визначення	Мозкова атака, робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 2.</i> Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва	Аналіз основних етапів складання та підписання зовнішньоторговельного контракту	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 3.</i> Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності	Аналіз наявних франчайзингових пропозицій міжнародних компаній для українських підприємців	Робота в малих групах, презентація результатів
<i>Тема 4.</i> Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві	Аналіз наявних видів посередницьких операцій на міжнародному ринку	Семінар-дискусія, робота в малих групах
<i>Тема 5.</i> Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва	Визначення основних принципів та психологічних аспектів встановлення робочих відносин та організації ділового спілкування	Семінар-дискусія, робота в малих групах
<i>Тема 6.</i> Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві	Аналіз позицій експортера, імпортера та банку під час здійснення форфейтингових операцій	Робота в малих групах, презентація результатів

Лекції проблемного характеру – один із найважливіших елементів проблемного навчання студентів. Вони передбачають поряд із розглядом основного лекційного матеріалу встановлення та розгляд кола проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені в науці та мають актуальне значення для теорії й практики. Лекції проблемного характеру відрізняються поглибленою аргументацією матеріалу, що викладається.

Вони сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички. Студенти стають учасниками наукового пошуку та вирішення проблемних ситуацій.

Міні-лекції передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу й характеризуються значною ємністю, складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень. Міні-лекції проводяться, як правило, як частина заняття-дослідження. Міні-лекції відрізняються від повноформатних лекцій значно меншою тривалістю. Зазвичай міні-лекції тривають не більше 10 – 15 хвилин і використовуються для того, щоб стисло донести нову інформацію до всіх слухачів. Міні-лекції часто застосовуються як частини цілісної теми, яку бажано викладати повноформатною лекцією, аби не втомлювати аудиторію. Тоді інформація надається по черзі кількома окремими сегментами (міні-лекціями), між якими застосовуються інші форми й методи навчання.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками і поглядами учасників з приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх.

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.

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.

Ділова гра – це комплексний методичний прийом навчання, за якого студенти в першу чергу розглядають процес прийняття рішення. Методична мета ділової гри полягає переважно в тренуванні навичок і в експериментуванні з прийняттям рішень і, насамперед, з їх наслідками, а також у знаходженні стратегій вирішення проблеми.

Презентації – виступи перед аудиторією, що використовуються для представлення певних досягнень, результатів роботи групи звіту про виконання індивідуальних завдань, міні-тренінгів, проектних робіт. Презентації можуть бути як індивідуальними (виступи одного слухача), так і колективними (виступи двох та більше слухачів).

Банки візуального супроводу сприяють активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни за допомогою наочності.

9. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей (див. табл. 2.1) у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи містять:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума для допуску на екзамен – 35 балів);

підсумковий/семестровий контроль, що проводиться у формі екзамену, відповідно до графіка навчального процесу.

Поточний контроль з цієї навчальної дисципліни проводиться в таких формах:

активна робота на лекційних заняттях;

активна участь у виконанні практичних завдань та презентації матеріалу на семінарських заняттях;

захист творчого завдання за заданою тематикою;

проведення письмової контрольної роботи;

інформаційні повідомлення.

Підсумковий/семестровий контроль проводиться у формі екзамену.

Екзамен – форма оцінювання підсумкового засвоєння студентами теоретичного та практичного матеріалу з окремої навчальної дисципліни, що проводиться як контрольний захід.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів. Оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за накопичувальною 100-бальною системою за такими критеріями: розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються; ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни; ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються; вміння поєднувати теорію з практикою під час розгляду виробничих

ситуацій, розв'язання задач, проведення розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії; логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і під час виступів в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки; арифметична правильність виконання розрахункової частини творчого завдання.

Максимально можливий бал за конкретним завданням ставиться за умови відповідності індивідуального завдання студента або його усної відповіді всім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. Під час оцінювання індивідуальних завдань увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності здавання виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали будуть знижені.

Поточний контроль проводиться 2 рази за семестр. Письмова контрольна робота проводиться 2 рази за семестр та містить практичні завдання різного рівня складності відповідно до тем змістового модуля.

Критерії оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів.

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та оброблення, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Критеріями оцінювання творчого завдання є: здатність проводити критичне та незалежне оцінювання певних проблемних питань; вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання; застосування аналітичних підходів; якість і чіткість викладення міркувань; логіка, структуризація та обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми; самостійність виконання роботи; грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи.

Порядок підсумкового контролю з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення екзамену. Екзаменаційний білет охоплює програму дисципліни і передбачає визначення рівня знань та ступеня опанування студентами компетентностей (див. табл. 2.1).

Завданням екзамену є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо. В умовах реалізації компетентнісного підходу екзамен оцінює рівень засвоєння студентом компетентностей, що передбачені кваліфікаційними вимогами. Кожен екзаменаційний білет складається з теоретичних питань та практичних ситуацій, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця на робочому місці та дозволяють діагностувати рівень теоретичної підготовки студента і рівень його компетентності з навчальної дисципліни.

Екзаменаційний білет містить 2 стереотипних, 2 діагностичних та 1 евристичне завдання, які оцінюються відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця.

Студент, який із поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах поточного контролю, тобто не склав змістовий модуль, має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання за розпорядженням декана факультету відповідно до встановленого терміну.

Студент **не може бути допущений** до складання екзамену, якщо кількість балів, одержаних за результатами перевірки успішності під час поточного та модульного контролю відповідно до змістових модулів упродовж семестру, в сумі не досягла 35 балів. Після екзаменаційної сесії декан факультету видає розпорядження про ліквідацію академічної заборгованості. У встановлений термін студент добирає залікові бали.

Студента слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60 (35 балів поточний контроль та 25 балів екзамен).

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр складає: *"60 і більше балів – зараховано"*, *"59 і менше балів – не зараховано"* та заноситься у залікову *"Відомість обліку успішності"* навчальної дисципліни. У випадку отримання менше 60 балів студент обов'язково складає екзамен після закінчення екзаменаційної сесії у встановлений деканом факультету термін, але не пізніше двох тижнів після початку семестру. У випадку повторного отримання менше 60 балів декан факультету призначає комісію у складі

трох викладачів на чолі із завідувачем кафедри та визначає термін перескладання екзамену, після чого приймається рішення відповідно до чинного законодавства: "зараховано" – студент продовжує навчання за графіком навчального процесу, а якщо "не зараховано", тоді декан факультету пропонує студенту повторне вивчення навчальної дисципліни протягом наступного навчального періоду самостійно.

Зразок екзаменаційного завдання

Форма № Н-5.05

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

Освітній рівень "магістр"

Напрямок підготовки: 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

Навчальна дисципліна "Міжнародне підприємництво"

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (стереотипне).

Тести

1. Митна вартість товарів визначається з метою:

- а) розрахунку ефективності зовнішньоекономічної угоди;
- б) обчислення податків;
- в) ведення митної статистики;
- г) обґрунтування виходу на зовнішні ринки.

2. Для проведення розрахунків з нерезидентом підприємство може купувати валюту в:

- а) пункті обміну валют;
- б) касі будь-якого банку;
- в) уповноваженому банку.

3. Мито – це:

- а) податок, який сплачується за товари, що перетинають митний кордон;
- б) податок, який сплачується за імпортовані товари;
- в) податок, який сплачується за підакцизні товари.

4. За терміном лізингової угоди розрізняють (оберіть зайвий варіант):

- а) короткостроковий лізинг;
- б) оперативний лізинг;

в) середньостроковий лізинг;

г) довгостроковий лізинг.

5. Згідно з правилами Інкотермс-2010 розрізняють такі групи базисних умов постачання (оберіть зайвий варіант):

а) група А;

б) група Е;

в) група F;

г) група С;

д) група D.

6. Посередники, які купують та продають товари від свого імені, але за рахунок та за дорученням поручителя, називаються:

а) комісонерами;

б) агентами;

в) дистриб'юторами.

7. Яке з наведених визначень відповідає терміну "курс валюти":

а) форма організації грошових відносин між державами;

б) гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну;

в) ціна грошової одиниці країни, виражена у грошових одиницях інших країн;

г) співвідношення між грошовими одиницями різних країн залежно від їх купівельної спроможності?

8. За яким курсом згідно з торговельними звичаями укладаються зовнішньоторговельні контракти:

а) курсом покупця на день підписання контракту;

б) середнім курсом між курсом покупця та продавця;

в) середньозваженим курсом за попередній місяць;

г) курсом продавця на день підписання контракту;

д) немає правильної відповіді?

9. Серія авальованих векселів застосовується за міжнародного кредиту у вигляді:

а) факторингу;

б) форфейтинга;

в) лізингу.

10. Лізинг, за якого продане обладнання, що купується на умовах лізингу, – це:

а) лізинг-стандарт;

б) оперативний лізинг;

в) фінансовий лізинг;

г) зворотний лізинг.

11. Процес обліку векселів банком називається:

а) дисконтуванням;

б) компаундируванням;

в) форфейтуванням.

12. Підхід до переговорів, який не передбачає пошук взаємовигідного рішення, називається:

а) офіційним;

б) партнерським;

в) конфронтаційним.

Завдання 2 (евристичне). Українське підприємство випускає високоякісний товар, який користується попитом на зовнішньому та внутрішньому ринках. До кінця року підприємство планує випустити і реалізувати 61 200 од. готової продукції. Дані, що характеризують реалізацію товару на ринках та витрати підприємства, наведено в табл. 9.1.

Курс 1 дол. США = 29,0 грн.

Таблиця 9.1

Умови реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках

Показник	Внутрішній ринок	Зовнішній ринок А	Зовнішній ринок В	Зовнішній ринок С
1. Частка готової продукції, що реалізується на ринку, %	38,0	44,0	6,0	12,0
2. Ціна одиниці готової продукції	1 100 грн	40 дол. США	39 дол. США	43 дол. США
3. Виробничі витрати на одиницю, грн	460,0	460,0	460,0	460,0
4. Комерційні витрати	3700,0 грн	1 110 дол. США	1 442 дол. США	1 200 дол. США
5. Маркетингові витрати	1 790 грн	1 800 дол. США	1 200 дол. США	1 620 дол. США

Завдання. Використовуючи показники економічного ефекту та ефективності, визначте доцільність реалізації готової продукції на кожному з ринків.

Завдання 3 (діагностичне). Експортер надав покупцеві розстрочку платежу в розмірі 85 % вартості товару на 2,5 роки з розрахунку 8 % річних. Загальна сума контракту склала 250 000 грн. Погашення кредиту передбачається через квартал після поставки товару рівними щоквартальними внесками. Форфейтуючий банк може врахувати векселі, видані покупцем за цим контрактом, під 7,5 % річних.

Завдання. Визначте витрати імпортера, дохід (збиток) експортера, а також дохід банку, якщо відсотки нараховуються на залишок заборгованості, а термін визначається від дати останнього платежу.

Завдання 4 (діагностичне). Українське підприємство виготовляє товар собівартістю 186 грн/од. В поточному році підприємство отримало запит від чеської компанії щодо підписання зовнішньоекономічного контракту. У процесі переговорів були з'ясовані деякі ключові питання, а саме:

загальна кількість товару складає 17 800 од.;

товар протягом року поставляється партіями по 4 450 од. один раз на квартал;

транспортні витрати для українського підприємства на доставку товару на одну партію складають 150 000 грн;

страховка товару складає 8 % його собівартості;

українське підприємство планує прибуток у розмірі 20 %;

ціна товару вказується в національній валюті країн ЄС за курсом на дату вирішення завдання.

Використовуючи дані, які вказано у завданні, розрахуйте ціну товару та сформулюйте такі статті контракту: назву контракту, преамбулу, предмет контракту; ціну та загальну вартість контракту, юридичні адреси. Даних, яких не вистачає, додати самостійно.

Завдання 5 (стереотипне). Ви є керівником української компанії, яка має намір налагодити співпрацю з німецькою фірмою Biochemie GmbH, що спеціалізується на виробництві та реалізації лікарських препаратів.

Опишіть основні етапи встановлення контактів з потенційним діловим партнером, починаючи зі складання листа-оферти (українською мовою), пропозицій щодо підготовки та проведення переговорів, враховуючи німецький стиль ділового спілкування.

Затверджено на засіданні кафедри підприємницької діяльності.

Протокол № _____ від " _____ " _____ 20__ р.

Зав. кафедри _____ (П. І. Б.) Екзаменатор _____ (П. І. Б.).
(підпис) (підпис)

Відповіді на завдання з навчальної дисципліни оцінюються за 40-бальною системою відповідно до кваліфікаційних вимог магістрів спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".

Кожен екзаменаційний білет з навчальної дисципліни "Міжнародне підприємництво" містить 5 завдань (2 стереотипних, 2 діагностичних та 1 евристичне), які розкривають знання, вміння та навички студента.

Розподіл балів між завданнями екзаменаційного білета.

Завдання 1 (стереотипне) – 12 балів.

Завдання складається з 12 тестових завдань. За кожну правильну відповідь – 1 бал.

Усього – 12 балів.

Завдання 2 (евристичне) – 9 балів.

За вирішення завдання у повному обсязі, без допущення методологічних та арифметичних помилок, з наданням обґрунтованої відповіді, за чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для визначення конкретних практичних фінансових завдань, ставиться 9 балів.

За вирішення завдання в повному обсязі, з допущенням несуттєвих арифметичних помилок (тобто методичний підхід до вирішення завдання є правильним, але допущені неточності у розрахунках певних показників), які призвели до неправильної відповіді, ставиться 8 балів.

За вирішення завдання в повному обсязі, але з неправильними арифметичними розрахунками (методичний підхід до вирішення завдання є правильним), які призвели до неправильної відповіді, ставиться 7 балів.

За вирішення завдання не в повному обсязі, з допущенням несуттєвих методологічних помилок, що демонструє нерозуміння деяких фінансових механізмів, але показано розуміння основних фінансових положень, ставиться 6 балів.

За вирішення завдання не в повному обсязі, з допущенням суттєвих методологічних помилок, що демонструє нерозуміння фінансових механізмів, але показано розуміння основних фінансових положень, ставиться 4 бали.

За вирішення завдання не в повному обсязі, з допущенням суттєвих методологічних помилок, що демонструє нерозуміння фінансових механізмів, ставиться 2 бали.

За вирішення завдання з наданням неправильної відповіді або, якщо відповіді не дано, ставиться 0 балів.

Завдання 3 (діагностичне) – 7 балів.

Завдання 4 (діагностичне) – 7 балів.

За вирішення практичного завдання у повному обсязі, без допущення методологічних помилок та арифметичних помилок, з наданням правильної обґрунтованої відповіді, що ґрунтується на чинному законодавстві та інших джерелах фінансової інформації, розумінні закономірностей функціонування фінансового ринку та фінансових відносин між юридичними та фізичними особами, з наявністю елементів самостійного і творчого мислення, за чітке володіння понятійним апаратом, вміння аналізувати та оцінювати можливі варіанти наслідків прийняття того чи іншого управлінського рішення, ставиться 7 балів.

За вирішення практичного завдання у повному обсязі, без допущення методологічних помилок та арифметичних помилок, з наданням правильної обґрунтованої відповіді, що ґрунтується на чинному законодавстві та інших джерелах фінансової інформації, розумінні закономірностей функціонування фінансового ринку та фінансових відносин між юридичними та фізичними особами, але без елементів самостійного і творчого мислення, ставиться 6 балів.

За вирішення завдання в повному обсязі, з допущенням несуттєвих арифметичних помилок (тобто методичний підхід до вирішення завдання є правильним, але допущені неточності у розрахунках певних показників), які призвели до неправильної відповіді, ставиться 4 бали.

За вирішення завдання не в повному обсязі, з допущенням несуттєвих методологічних помилок, що демонструє нерозуміння деяких фінансових механізмів, але показано розуміння основних положень, ставиться 2 бали.

За вирішення завдання з наданням неправильної відповіді або, якщо відповіді не дано, ставиться 0 балів.

Завдання 5 (стереотипне) – 5 балів.

За вирішення завдання у повному обсязі, без допущення методологічних та арифметичних помилок, з наданням обґрунтованої відповіді, за чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для визначення конкретних практичних фінансових завдань ставиться 5 балів.

За вирішення завдання в повному обсязі, з допущенням несуттєвих арифметичних помилок (тобто методичний підхід до вирішення завдання є правильним, але допущені неточності у розрахунках певних показників), які призвели до неправильної відповіді, ставиться 4 бали.

За вирішення завдання в повному обсязі, але з неправильними арифметичними розрахунками (методичний підхід до вирішення завдання є правильним), які призвели до неправильної відповіді, ставиться 3 бали.

За вирішення завдання не в повному обсязі, з допущенням несуттєвих методологічних помилок, що демонструє нерозуміння деяких фінансових механізмів, але показано розуміння основних фінансових положень, ставиться 2 бали.

За вирішення завдання не в повному обсязі, з допущенням суттєвих методологічних помилок, що демонструє нерозуміння фінансових механізмів, але показано розуміння основних фінансових положень, ставиться 1 бал.

За вирішення завдання з наданням неправильної відповіді або, якщо відповіді не дано, ставиться 0 балів.

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

Підсумкова оцінка згідно з методикою переведення показників успішності знань студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця конвертується в підсумкову оцінку за шкалою ЄКТС.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей студентів денної форми навчання наведена в табл. 10.1.

Таблиця 10.1

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Години	Методи та форми навчання			Оцінка рівня сформованості компетентностей	
						Форми контролю	Макс. бал
1	2	3	4			5	6
Змістовий модуль 1. Предметна сфера міжнародного підприємництва							25,0
Основи ведення міжнародної підприємницької діяльності	1	Ауд.	2	Лекція	Тема 1. Теоретичні основи міжнародного підприємництва	Робота на лекції	1
		СРС	14	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу		
	2	Ауд.	2	Лекція	Тема 2. Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва	Робота на лекції	1

Продовження табл. 10.1

1	2	3	4		5	6	
			2	Практичне заняття	Огляд наявних наукових підходів щодо визначення поняття "міжнародне підприємництво"	Активна участь у виконанні практичного завдання	1
			CPC	9	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань
	3	Ауд.	2	Лекція	Тема 2. Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Практичне завдання "Типовий зовнішньоторговельний контракт. Основні етапи складання та підписання контракту"	Активна участь у виконанні практичного завдання	1
		CPC	9	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Контрольна робота	10
Зовнішньоторговельний контракт	4	Ауд.	2	Лекція	Тема 3. Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності	Робота на лекції	1
		Ауд.	2	Практичне заняття	Практичне завдання "Оцінювання ризиків та можливих перешкод для франчайзера"	Активна участь у виконанні практичних завдань	1
		CPC	9	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою		Перевірка домашніх завдань
Франчайзингові операції	5	Ауд.	2	Лекція	Тема 3. Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Побудова алгоритму пошуку франшизи: самоаналіз та пошук первинної інформації; відбір кандидатів та переговори; опрацювання та підписання договору; запуск бізнесу	Активна участь в обговоренні	1
		CPC	9	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу. Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до контрольної роботи	–

1	2	3	4		5	6	
Змістовий модуль 2. Міжкультурні та фінансові аспекти міжнародного підприємництва						35,0	
Види посередників та їх роль у міжнародному підприємстві	6	Ауд.	2	Лекція	Тема 4. Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві	Робота на лекції	1
			2	Практичне заняття	Практичне завдання "Проведення порівняльного аналізу агентів, комісіонерів та дистриб'юторів"	Активна участь у виконанні практичних завдань	1
		СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	–
	7	Ауд.	2	Лекція	Тема 4. Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві	Робота на лекції	1
		Ауд.	2	Практичне заняття	Вирішення практичних завдань	Активна участь у виконанні практичних завдань	1
					Презентація творчого завдання	Презентація	8
		СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	1
	8	Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємства	Робота на лекції	1
		Ауд.	2	Практичне заняття	Дискусія на тему "Особливості американської, японської, європейської та азійської етики бізнесу"	Активна участь у дискусії	1
		СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	–
9		Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємства	Робота на лекції	1
Ділове спілкування з урахуванням міжкультурних аспектів у міжнародному підприємстві	8	Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємства	Робота на лекції	1
		Ауд.	2	Практичне заняття	Дискусія на тему "Особливості американської, японської, європейської та азійської етики бізнесу"	Активна участь у дискусії	1
		СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	–
	9	Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємства	Робота на лекції	1

Закінчення табл. 10.1

1	2	3	4	5	6		
		Ауд.	2	Практичне заняття	Дискусія на тему "Дрес-код та діловий подарунок як елементи ефективної взаємодії із зарубіжними партнерами"	Активна участь у дискусії	1
					Підготовка та презентація інформаційного повідомлення	Презентація	5
		СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	–
Факторингові та форфейтингові операції в міжнародній підприємницькій діяльності	10	Ауд.	2	Лекція	Тема 6. Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві	Робота на лекції	1
		Ауд.	2	Практичне заняття	Виконання практичних розрахунків: складання плану погашення заборгованості згідно з умовами форфейтингового договору	Активна участь у виконанні практичних завдань	1
		СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	–
	11	Ауд.	2	Практичне заняття	Обговорення тенденцій розвитку міжнародного підприємства	Активна участь в обговоренні	1
					Підготовка до контрольної роботи	Контрольна робота	10
	СРС	8	Підготовка до занять	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	Перевірка домашніх завдань	–	
СЕСІЯ	Ауд.	2	Екзамен	Виконання завдань екзаменаційного білета	Перевірка екзаменаційних завдань	40,0	
	СРС	10	Підготовка до екзамену	Повторення матеріалів змістових модулів			
Усього годин	150		Загальна максимальна кількість балів із дисципліни			100	
з них							
<i>аудиторні</i>	40	27%	<i>поточний контроль</i>			60	
<i>самостійна робота</i>	110	73%	<i>підсумковий контроль</i>			40	

Розподіл балів у межах тем змістових модулів наведено в табл. 10.2.

Таблиця 10.2

Розподіл балів за темами

Поточне тестування та самостійна робота						Екзамен	Усього балів
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2			40	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6		
3	5	9	2	9	4		
Письмова контрольна робота			Письмова контрольна робота				
10			10				
Творче завдання							
8							

Примітка. T1, T2 ... T6 – теми змістових модулів.

Максимальну кількість балів, яку студент може накопичити протягом тижня за формами та методами навчання, наведено в табл. 10.3.

Таблиця 10.3

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модуля			Лекції	Практичні	Захист творчого завдання	Перевірка домашніх завдань	Інформаційне повідомлення	Контрольні роботи	Усього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ЗМ 1	Тема 1	1 тиждень	1	–	–	–	–	–	1
		2 тиждень	1	1	–	–	–	–	2
	Тема 2	3 тиждень	1	1	–	1	–	–	3
		4 тиждень	1	1	–	–	–	10	12
	Тема 3	5 тиждень	1	1	–	–	5	–	7
		6 тиждень	1	1	–	–	–	–	2
ЗМ 2	Тема 4	7 тиждень	1	1	8	–	–	–	10
		8 тиждень	1	1	–	–	–	–	2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Тема 5	9 тиждень	1	1	–	–	5	–	7
		10 тиждень	1	1	–	–	–	–	2
	Тема 6	11 тиждень		1	–	–	–	10	11
		12 тиждень	–	–	–	1	–	–	1
Усього			10	10	8	2	10	20	60

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 10.4).

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

Таблиця 10.4

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D		
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

11. Рекомендована література

11.1. Основна

1. Егоршин А. П. Деловые коммуникации : учебник для вузов / А. П. Егоршин. – Нижний Новгород : НИМБ, 2014. – 320 с.
2. Ерохин В. Л. Международное предпринимательство : учеб. пособ. / В. Л. Ерохин. – Москва : Финансы и статистика ; Ставрополь : АГРУС, 2008. – 392 с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова та ін. ; за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – Київ : Освіта України, 2012. – 272 с.

4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. І. В. Багрової. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.

5. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 648 с.

6. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / за ред. Ю. А. Кузьмінського. – Київ : КНЕУ, 2001. – 179 с.

7. Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи / М. Г. Розенберг. – Москва : Книжный мир, 1998. – 832 с.

8. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. / за заг. ред. А. І. Кредісова. – Київ : ТОВ ВІРА – Р, 1998. – 448 с.

9. Холодний Г. О. Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств / Г. О. Холодний. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 196 с.

11.2. Додаткова

10. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / И. Т. Балабанов. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 528 с.

11. Внукова Н. М. Управління ризиком лізингових операцій : науково-методичні рекомендації / Н. М. Внукова. – Харків : АТ "Бізнес Інформ", 1997. – 48 с.

12. Дикинс Д. Предпринимательство и малые фирмы / Д. Дикинс, М. Фрил ; пер. с англ. – Харьков : Изд-во "Гуманитарный центр", 2014. – 448 с.

13. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств / М. Р. Ковбасюк. – Київ : Скарби, 2001. – 334 с.

14. Котиш О. М. Анализ таможенных платежей как источника формирования государственного бюджета Украины / О. М. Котиш // Економіка розвитку. – Харків. – 2014. – № 2 (70). – С. 99–103.

15. Международный бизнес. Теория и практика : учебник для бакалавров / под ред. А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. – Москва : Изд. "Юрайт", 2014. – 733 с.

16. Мелкумов Я. С. Финансовые вычисления. Теория и практика : учеб.-справ. пособ. / Я. С. Мелкумов. – Москва : ИНФРА-М, 2002. – 383 с.
17. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Г. О. Анцелевич, В. О. Голубєва, Т. В. Злуніцина та ін ; за заг. ред. О. Х. Юлдашева. – Київ : МАУП, 2005. – 272 с.
18. Черномаз П. О. Міжнародний маркетинг : навч. посіб. / П. О. Черномаз. – Київ : Академвидав, 2010. – 272 с.
19. Шпак Н. О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств / Н. О. Шпак. – Львів : Вид-во нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2011. – 344 с.

11.3. Інформаційні ресурси

20. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
21. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
22. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

Додатки

Додаток А
Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни "Міжнародне підприємництво" за Національною рамкою кваліфікацій України

39

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Уміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Теоретичні основи міжнародного підприємництва					
Визначати основи понять "міжнародне підприємництво", "міжнародна підприємницька діяльність"	Сутність, мета та завдання міжнародної підприємницької діяльності	Знання методологічних основ реалізації міжнародної підприємницької діяльності в різних соціально-економічних системах	Застосовувати різні методи аналізу міжнародної підприємницької діяльності	Володіти сучасним понятійним апаратом міжнародного підприємництва	Відповідальність за прийняття рішень в умовах ризику
Тема 2. Зовнішньоторговельний контракт як основа міжнародного підприємництва					
Визначати основні правові аспекти зовнішньоторговельного контракту	Сутність, структура та зміст зовнішньоторговельного контракту	Знання загальної схеми складання зовнішньоторговельного контракту	Розраховувати оптимальну модель умов зовнішньоторговельного контракту	Донесення інформації та власного досвіду щодо впливу факторів ризику зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	Самостійність прийняття рішень щодо вибору базисних умов поставання товару
Тема 3. Міжнародний франчайзинг як форма підприємницької діяльності					
Здійснювати аналіз та оцінювання ризиків і можливих перешкод для франчайзера	Сутність поняття "франчайзинг"	Нормативно-правова база, що регулює франчайзингові відносини	Аналізувати договір франчайзинга та підготувати запуск бізнесу	Здійснювати пошук, аналіз та презентацію франчайзингової пропозиції на міжнародному ринку	Відповідальність за точну ідентифікацію та оцінювання ризиків франчайзинга

1	2	3	4	5	6
Тема 4. Торговельно-посередницькі операції в міжнародному підприємстві					
Поняття сутності та основні види торговельно-посередницьких операцій на міжнародному ринку	Сутність та складові елементи системи управління ризиками на підприємстві	Основні джерела виникнення та фінансування ризиків	Визначати оптимальні схеми посередницьких операцій для зменшення та зниження впливу ризиків на результати підприємницької діяльності	Презентувати результати аналізу	Самостійно приймати рішення у складних умовах невизначеності зовнішнього середовища підприємства
Тема 5. Міжкультурні аспекти міжнародного підприємництва					
Сутність, форми та особливості ділового спілкування з іноземними партнерами	Сутність понять "ділове спілкування", "діловий етикет", "дрес-код"	Способи підготовки та проведення ділових переговорів	Використовувати різні способи переконання ділових партнерів з урахуванням традицій ділової етики представників різних країн	Підготовка та проведення ділових зустрічей	Самостійно приймати рішення щодо встановлення ділових контактів з іноземними партнерами
Тема 6. Факторингові та форфейтингові операції в міжнародному підприємстві					
Знати принципи здійснення факторингової та форфейтингової операцій	Сутність понять "факторинг", "форфейтинг"	Способи визначення оптимальних умов факторингової та форфейтингової операцій	Аналізувати позиції експортера, імпортера та форфейтуючого банку	Презентувати результати аналізу	Самостійно приймати рішення щодо використання факторингу та форфейтинга

Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни	4
3. Програма навчальної дисципліни	7
4. Структура навчальної дисципліни.....	9
5. Теми практичних та семінарських занять	10
5.1. Приклади типових практичних завдань за темами.....	12
6. Самостійна робота студентів	14
6.1. Контрольні запитання для самодіагностики	16
7. Індивідуально-консультативна робота	18
8. Методи навчання	18
9. Методи контролю	22
10. Розподіл балів, які отримують студенти	31
11. Рекомендована література.....	36
11.1. Основна	36
11.2. Додаткова	37
11.3. Інформаційні ресурси.....	38
Додатки.....	39

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

**Робоча програма
для студентів спеціальності
076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"
другого (магістерського) рівня**

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладач **Мілько** Інна Валентинівна

Відповідальний за видання *І. В. Гонтарева*

Редактор *В. Ю. Степаненко*

Коректор *В. Ю. Степаненко*

План 2017 р. Поз. № 93 ЕВ. Обсяг 42 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*