

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**

Економічний факультет

Кафедра менеджменту і маркетингу

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

БК 66. МІЖНАРОДНЕ БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Спеціальність 073 Менеджмент

Галузь знань 07 Управління і адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 1 від 27 серпня 2020 р.

м. Івано-Франківськ - 2020

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Компетентності
5. Результати навчання
6. Організація навчання курсу
7. Система оцінювання курсу
8. Політика курсу
9. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Міжнародне бізнес-партнерство
Викладач (-і)	Гринів Любов Володимирівна, к.е.н., доц. кафедри менеджменту і маркетингу
Контактний телефон викладача	+380506817089
Е-mail викладача	liubov.hryniv@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	6 кредитів ЄКТС, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри https://kmim.pnu.edu.ua/
2. Анотація до навчальної дисципліни	
Викладання курсу «Міжнародне бізнес-партнерство» зорієнтовано на освоєння студентами сучасних теоретичних основ та практичних навичок з міжнародного бізнесу та організації партнерських відносин, здійснення біржової торгівлі на товарних та фінансових ринках, використання біржових контрактів у господарській діяльності з метою страхування цінкових ризиків та спекуляції. Дисципліна зорієнтована на необхідності у ґрунтовних знаннях реальних економічних процесів, які відбуваються у світовій системі господарювання, в тому числі і на рівні окремих фірм, конкретних форм і методів здійснення бізнесу.	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
Мета навчальної дисципліни – формування у студентів системи знань з теоретичних засад і технологій формування, розвитку та використання конкурентних переваг з практики здійснення міжнародного бізнес-партнерства. Основні завдання навчальної дисципліни: вивчення сучасних теоретичних основ міжнародного менеджменту; вивчення стратегії і особливостей застосування основних функцій менеджменту в практиці управління міжнародними компаніями, в тому числі за участю підприємств України; вивчення системи менеджменту людських ресурсів у транснаціональних корпораціях і здобуття навичок відбору кадрів, проектування службових стосунків в компаніях, які діють в Україні; засвоєння основних моделей і інструментів керівництва в системі міжнародного менеджменту, головних ланок міжнародних комунікацій та особливостей мотивації працівників транснаціональних корпорацій; розвиток уміння застосовувати методи та інструментарій міжнародного бізнесу на вітчизняних підприємствах (в організаціях). В результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати: - зміст сучасної теорії міжнародного бізнесу; - суть глобальних міжнародних відносин, форми та характеристики міжнародних операцій; - шляхи пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; вміти: - розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, пов'язані з організацією міжнародної діяльності; - знаходити шляхи виходу на міжнародні ринки; - здійснювати організацію та управління міжнародною діяльністю на підприємстві; - обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких структур; здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.	
4. Компетентності	
ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які	

характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.

ЗК 13. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.

ЗК 15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

СК 18. Розуміти структуру, форму та порядок укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та їх супровід

5. Результати навчання

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

ПРН 14. Ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації.

ПРН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

ПРН 20. Бути здатним вести переговори з контрагентами, визначати та розподіляти витрати, ризики та відповідальність сторін, складати типові контракти та супроводжувати їх виконання

6. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 180 год

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	28
Семінарські заняття	32
самостійна робота	120

Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
6	073 Менеджмент	3	вибірковий

Тематика курсу

Тема	Форма заняття	Літерат ура	Завдання, год	Вага оцінки	Термін виконання
Тема 1. Теоретичні основи міжнародного бізнесу Суть міжнародного бізнесу. Основні риси міжнародного бізнесу. Конкурентні переваги міжнародного бізнесу. Періодизація розвитку міжнародного бізнесу.	Лекція, семінарське заняття	1,13,15	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 2. Форми міжнародного бізнесу Фактори розвитку міжнародного бізнесу. Види та організаційно-правові форми міжнародного бізнесу.	Лекція, семінарське заняття	1,3,7	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 3. Глобальна конкуренція і	Лекція,	5,6,7,8	Опрацювати	5 балів	До

глобальне регулювання. Становлення глобального бізнес-партнерства Глобалізація та інтернаціоналізація міжнародного бізнесу. Суть і основні фактори глобалізації. Поєднання галузевих і географічних аспектів глобалізації. Економічний статус основних регіонів. Ключові проблеми сучасного міжнародного бізнесу. Інтернаціоналізація. Етика.	семінарське заняття		и лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття		наступного заняття за розкладом
Тема 4. Міжнародне бізнес-середовище: сучасні характеристики. Аналітичні інструменти аналізу зовнішнього середовища. Особливості середовища міжнародного бізнесу. Пристосування міжнародних корпорацій до національних умов бізнесу. Географічні особливості міжнародного середовища. Порівняльна характеристика середовища міжнародних і національних корпорацій. Складові міжнародного середовища. PEST- та SLEPT-аналіз	Лекція, семінарське заняття	5,6,7,8, 13,15	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 5. Міжнародні торгівельні операції. Комерційні операції міжнародних корпорацій. Міжнародний життєвий цикл товару. Зміст міжнародної торговельної угоди. Експортно-імпорتنі операції міжнародних корпорацій. Підготовка міжнародної торговельної угоди. Зміст і види контрактів міжнародної купівлі-продажу. Виконання міжнародних контрактів купівлі-продажу транснаціональними корпораціями. Типова зовнішньоторгівельна операція.	Лекція, семінарське заняття	2, 5,6,7,8	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 6. Етика та соціальна відповідальність міжнародних корпорацій. Система управління людськими ресурсами в міжнародних корпораціях. Визначення поняття «людські ресурси». Джерела людських ресурсів та їх особливості. Співвідношення джерел людських ресурсів на	Лекція, семінарське заняття	1,9,10	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми.	5 балів	До наступного заняття за розкладом

різних стадіях інтернаціоналізації бізнесу. Кадрова політика міжнародних корпорацій. Види політики найму					
Тема 7. Багатонаціональні компанії як ключова форма функціонування міжнародного бізнесу. Багатонаціональні компанії (БНК) та їх роль у світовій економіці. Передумови виникнення та розвитку багатонаціональних підприємств. Переваги БНК. Організація, форми, структурні особливості БНК Фінансово-промислові групи. Холдингові форми організації БНК. Неієрархічні інтегровані структури. Сучасні підходи до стратегії управління БНК. Структури управління типу “Конгломерат”, “Концерн”. Міжнародні стратегічні альянси. Міжорганізаційні угоди стратегічних альянсів.	Лекція, семінарське заняття	1,5,7,10	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 8. Види стратегій міжнародних компаній Поняття міжнародної стратегії. Види міжнародних стратегій. Особливості стратегічного управління міжнародних компаній.	Лекція, семінарське заняття	1,7,11	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 9. Організаційна (корпоративна) культура міжнародного бізнесу. Визначення і зміст корпоративної культури. Культурні інструменти та комунікаційні проблеми. Відмінності в стилях керівництва в різних країнах. Типологія корпоративних культур.	Лекція, семінарське заняття	4,5,7,8	Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття.	5 балів	До наступного заняття за розкладом
Тема 10. Комунікаційні процеси у сфері міжнародного бізнес-партнерства. Комунікативний процес. Типи комунікацій. Комунікативні зв'язки в організаціях. Комунікації між рівнями організації (вертикальна структура). Комунікації керівник – підлеглий. Комунікації між різними підрозділами (горизонтальна структура). Неформальні	Лекція, семінарське заняття	1,6,7	Опрацювати лекційний матеріал. Пройти тестування до теми.	5 балів	

комунікації. Електронні засоби комунікацій. Комунікаційні бар'єри в міжнародному бізнесі.						
7. Система оцінювання курсу						
Загальна система оцінювання курсу	100 бальна – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен) “відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, наводить повний обґрунтований розв’язок прикладів та задач, аналізує причинно-наслідкові зв’язки; вільно володіє науковими термінами; “добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його до розв’язання конкретних прикладів та задач, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності розв’язках; “задовільно” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє правильно застосувати набуті знання до розв’язання конкретних прикладів та задач, нечітко, а інколи й невірно формулює основні твердження та причинно-наслідкові зв’язки; “незадовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами.					
	Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни	
	Модуль 1		Модуль 2			
	Змістовий модуль 1 поточний контроль	Змістовий модуль 2 Самостійна робота	Змістовий модуль 3 Індивідуальне науково-дослідне завдання			
	Теми 1-10	Теми 1-10	Теми 1-10		Теми 1-10	
	30	10	10			
	50			50	100	
	Семінарські заняття	Загальна підсумкова оцінка за семінарські заняття складається за методикою нагромадження балів за результатами поточного контролю знань, тестів. Завданням поточного контролю є перевірка розуміння і засвоєння матеріалу тем, що виносяться на семінарські заняття, та вміння привселюдно представити засвоєний матеріал, розв’язати задачі. Протягом семестру студент має можливість отримати десять оцінки по 5 балів за кожну усну відповідь. Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу. Семінарське заняття проводиться з метою формування у студентів умінь і навичок з предмету, вирішення завдань, перевірка рівня їх виконання та оцінювання. Семінарські заняття є ланцюжком, який зв'язує теоретичну підготовку та навчальну практику з дисципліни.				
Самостійна робота	Важливе значення для опанування теоретичним матеріалом має виконання самостійної роботи та індивідуальних завдань. Самостійна робота студентів є складовою навчального процесу, важливим чинником формування вміння навчатися, що сприяє активізації засвоєння знань; основним засобом опанування навчального матеріалу в позааудиторний час. Студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів.					

Вимоги до письмової роботи	Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ). Студент обирає одну із тем для дослідження: 1. Бар'єри в міжнародній бізнес-комунікації. 2. Особливості організаційної культури міжнародної компанії (на вибір). 3. Вибір та обґрунтування міжнародної бізнес-стратегії для компанії (компанія на вибір). За основу можна взяти компанію, в якій працює студент чи хтось із його знайомих або компанію, яка представляє для студента особливу зацікавленість в плані ділової кар'єри. Робота оформляється на аркуші формату А4 і приносить на останнє семінарське заняття. Максимальна кількість балів за ІНДЗ становить 10 балів.
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за три змістові модулі: ЗМ 1. Поточний контроль (1-30 балів). ЗМ 2. Самостійна робота (1-10 балів). ЗМ 3. Індивідуальне науково-дослідне завдання (1-10 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою менеджменту і маркетингу, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.

8. Політика курсу

Політика курсу є студентоорієнтованою, спрямована на формування відповідних компетенцій шляхом активної комунікації та сприятливого навчального середовища. Заохочується ознайомлення з найкращим досвідом практичної діяльності у сфері бізнес-партнерства. А також можливості використання даного досвіду у реальних компаніях, з діяльністю яких знайомі студенти або є працівниками.

Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться виключно у письмовій формі. Максимальна кількість 50 балів за екзаменаційну роботу. Структура білета включає 4 завдання, три теоретичні питання та тестові завдання. Правильна відповідь на кожне питання білету оцінюється максимум в 10 балів, тестові завдання – 20 балів. Також студенти мають можливість (за письмовою заявою групи) здавати екзамен у письмовій тестовій формі на платформі дистанційного навчання (<http://www.d-learn.pu.if.ua>).

Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.

Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>. Відповідно, будь які прояви академічної доброчесності недопустимі, зокрема списування під час контрольних заходів чи екзаменів.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка ставиться, а не округляється. Консультації студентам проводяться у відповідності до затвердженого кафедрою графіка (<https://kmim.pnu.edu.ua/графік-консультацій>). Також є можливість здачі студентами пропущених тем через використання системи дистанційного навчання (<http://www.d-learn.pu.if.ua>).

9. Рекомендована література

Основні

1. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика / За ред. О. С. Редькіної. К. : Фарбований лист, 2011. – 480с.

2. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. перероб. та доп. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С.О., Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. К.: Центр учбової літератури, 2011. 472 с.

3. Гринів Л.В., Синиця С.М., Ляхович Г.І. Міжнародний менеджмент. Навчальний посібник

з грифом “Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів” (Лист від 09.07.2013р. № 1/11 – 6230). – Івано-Франківськ: Плай, – 2014. – 408 с.

4. Гринів Л.В. Конкурентоспроможність регіонів України в контексті адаптації національного виробника до умов глобального конкурентного середовища/ Л.В. Гринів, С.М. Синиця // Галицький економічний вісник. – Тернопіль. – № 1(48). – 2015. – С. 10 – 18.

5. Гринів Л.В. Методи оцінки ефективності прийняття управлінських рішень / Л.В.Гринів, О.П.Вачіль// Вісник Прикарпатського університету. Серія Економіка. Івано-Франківськ: Плай, – 2015– № 11 – С.292-296

6. Ткач О.В., Гринів Л.В., Михайлів Г.В. Напрями мінімізації ризиків логістичної системи підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Причорноморські економічні студії. Випуск 51. 2020. – С.125-130

7. O. Tkach, L. Hryniv, H. Mykhailiv. Logistical outsourcing as an effective enterprise activity mechanism rising. Journal of Vasyl Stefanyk Precarpathian National University. Vol. 7, No. 3, 2020. P.97-115.

1. Бутко М., Бутко І., Дітковська М. Міжнародний менеджмент. Підручник. - К.: Центр учбової літератури, 2018. – 412 с.

2. Івасів Б.С. Міжнародні ринки грошей і капіталів: навчально- методичний посібник / Б.С. Івасів, В.В. Комар. - Тернопіль : ТНЕУ, 2008. - 120 с.

3. Куценко В.М. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. - К. : МАУП, 2006. - 296 с.

4. Міжнародний банківський бізнес: базові категорії, поняття, терміни : навчальний словник-довідник / Віднійчук-Вірван Л.А. - Львів : Магнолія Плюс, 2006. - 311 с.

5. Міжнародний менеджмент : навч. посіб. / За ред. О.Б. Чернеги. - 2-ге вид., оновл. і доп. - Львів : Магнолія 2006, 2009. - 592 с.

6. . Міжнародний менеджмент: навч. посібн. / П. І. Юхименко, Л. П. Га-цька, М. В. Півторак та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

7. Михайлова Л.І., Юрченко О.Ю, Данько Ю.І. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.

8. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / Л.І. Михайлова, О.Ю. Юрченко, Ю.І. Данько, А.М. Михайлов. - К. : ЦУЛ, 2007. - 200 с.

9. Міжнародний менеджмент: підручник / С. О. Гуткевич, Г. В. Дмитренко, І. Г. Оніщенко, Ю. М. Сафонов; за ред. д. е. н., проф. Гуткевич С. О. – К.: Кафедра. – 2015. – 535 с.

10. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

11. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анали за отраслей и конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2015. – 453 с.

12. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Паблишер, 2015. – 453 с.

13. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2016. – 947 с.

14. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник для студентів вищих навчальних закладів / Л.В. Руденко. - 2-е вид., перероб. і доп. - К. : ЦУЛ, 2007. - 632 с.

Викладач _____ Гринів Л.В.