

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н. КАРАЗІНА
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Директор ННІ «Каразінський
інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»

Харківського національного
університету імені В.Н. Каразіна



Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

березня 2025 р.

ПРОГРАМА СПІВБЕСІДИ

(з метою визначення здатності успішно виконати освітню програму)
для осіб, що поновлюються / переводяться на навчання за освітньою
програмою «Міжнародний бізнес»

Харків 2025

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Програма співбесіди складена для осіб, які поновлюються або переводяться на навчання за освітньою програмою «Міжнародний бізнес».

Укладачі програми: д.е.н., проф. Архієреєв С.І., д.е.н., проф. Шкодін І. В., к.е.н., доц. Чемчикаленко Р. А.

Предметом знань, необхідних для поновлення/переведення на навчання за освітньою програмою «Міжнародний бізнес» є змістовна та структурна сутність понять «економіка», «міжнародні економічні відносини» та «міжнародний бізнес».

Особи, які планують поновлення/переведення на навчання за освітньою програмою «Міжнародний бізнес», повинні:

знати:

- сутність і ключові характеристики міжнародного бізнесу як явища сучасної економіки;
- мотивацію компаній до виходу на зовнішні ринки (розширення збуту, диверсифікація постачання, доступ до ресурсів);
- основні форми зовнішньоекономічних операцій (експорт, імпорт, реекспорт, ліцензійні угоди, лізинг, бартер);
- ключові чинники зовнішнього середовища міжнародного бізнесу (політико-правові, соціально-культурні, макроекономічні, інфраструктурні);
- роль та механізми роботи міжнародних економічних інституцій (ВТО, МВФ, Світовий банк, регіональні інтеграційні об'єднання);
- основні стадії та види міжнародної економічної інтеграції і їхні наслідки для бізнесу;

вміти:

- аналізувати макро- і мікроекономічні показники країни для прийняття стратегічних рішень;

- розробляти та обґрунтовувати вибір оптимальних шляхів виходу на зовнішні ринки з урахуванням культурних і правових особливостей;
- оцінювати та керувати ризиками зовнішньоекономічних операцій, застосовуючи сучасні фінансові інструменти;
- вести переговори та укладати контракти з іноземними партнерами, враховуючи принципи міжнародного права;
- використовувати цифрові платформи та електронний маркетинг для дослідження та освоєння глобальних ринків.

Порядок створення, організації та роботи комісії з проведення співбесіди (з метою визначення здатності успішно виконати освітню програму для осіб, що поновлюються/переводяться на навчання), регламентується вимогами Положення про організацію освітнього процесу Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Питання до співбесіди

1. Сутність і ключові характеристики міжнародного бізнесу як явища сучасної економіки.
2. Основні етапи історичного розвитку міжнародного бізнесу та їх особливості.
3. Сфера діяльності, що охоплюється поняттям "міжнародний бізнес".
4. Мотивація компаній до виходу на міжнародний ринок: розширення збуту, придбання ресурсів та диверсифікація джерел постачання і збуту.
5. Операційні та функціональні засоби як шляхи досягнення цілей у міжнародному бізнесі та їх відмінності.
6. Вплив процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації, глобалізації та інтеграції на розвиток міжнародного бізнесу.
7. Вплив науково-технічного прогресу (НТП) на зростання значення інформації та діяльність транснаціональних компаній (ТНК).
8. Вплив зростання чисельності та галузевої диверсифікації ТНК на глобальний бізнес-середовище.
9. Роль міжнародного державного регулювання у формуванні умов для міжнародного бізнесу.
10. Умови конкуренції на світовому ринку як фундаментальний фактор та основа розвитку міжнародного бізнесу.
11. Тенденція до фінансової централізації та її прояви у міжнародному бізнесі.
12. Специфічні проблеми та перспективи розвитку міжнародного бізнесу в контексті України.
13. Основні види зовнішньоекономічних операцій у міжнародному бізнесі.
14. Характеристика та відмінності операцій купівлі-продажу у зовнішній торгівлі: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт.

15. Суть зустрічної торгівлі та її основні форми: бартер, зустрічні закупівлі, операції з давальницькою сировиною.

16. Предмет ліцензійної угоди (патент, ноу-хау, торгова марка, промисловий зразок) та її основні види (проста, виняткова, повна).

17. Фактори, що впливають на формування ціни ліцензії.

18. Особливості міжнародного лізингу як специфічної форми оренди у зовнішньоекономічній діяльності.

19. Суть та особливості підрядних операцій у міжнародному бізнесі.

20. Виробнича кооперація як форма міжнародної співпраці та її характерні риси.

21. Функції забезпечення зовнішньоекономічних операцій: страхування, кредитування, транспортне обслуговування, посередництво.

22. Об'єкти страхування в міжнародному бізнесі (крім вантажів): транспортні засоби, майно, відповідальність.

23. Основні форми та види транспортних операцій, що використовуються у міжнародному бізнесі.

24. Поняття середовища міжнародного бізнесу та його поділ на внутрішнє та зовнішнє.

25. Особливості внутрішнього середовища компанії, що функціонує на міжнародному рівні.

26. Специфіка зовнішнього середовища для компаній у міжнародному бізнесі порівняно з національним.

27. Класифікація чинників зовнішнього середовища міжнародного бізнесу та механізми їх впливу на діяльність фірми.

28. Класифікація чинників внутрішнього середовища міжнародного бізнесу та їх роль у формуванні стратегії фірми.

29. Ключові чинники політико-правового середовища, що визначають умови ведення міжнародного бізнесу.

30. Політичні фактори середовища (стабільність, ідеологія, держвтручання) та їх вплив на міжнародний бізнес.

31. Правові фактори середовища (національне законодавство, міжнародне право, правова культура) та їх значення для прийняття бізнес-рішень у міжнародному контексті.

32. Основні чинники соціально-культурного середовища, які необхідно враховувати у міжнародному бізнесі.

33. Вплив соціальної структури суспільства (стратифікація, рухливість) на ринкові можливості та поведінку споживачів.

34. Поняття культури, культурних відмінностей та їх прояви (традиції, норми, стереотипи) у контексті міжнародного бізнесу.

35. Вплив домінуючої релігії на бізнес-практики, споживчі звички та етичні норми у країні перебування.

36. Значення мовних та субмовних (невербальна комунікація) чинників у подоланні бар'єрів у соціально-культурному середовищі міжнародного бізнесу.

37. Ключові макроекономічні показники (ВНП/ВВП, темпи росту, інвестиції, зовнішньоторговельний оборот) для аналізу економічного середовища країни.

38. Демографічні характеристики (чисельність, структура, динаміка населення) та їх вплив на попит та ринковий потенціал.

39. Соціально-економічна структура суспільства (розподіл доходів, соціальні прошарки) як чинник ринкової сегментації.

40. Значення наявності та характеристик ключових ресурсів (природних, людських, інфраструктурних - транспорт, зв'язок) для оцінки економічного середовища.

41. Аналіз галузевої структури країни (конкуренти, постачальники, споживачі) як елемент дослідження ринку.

42. Вплив державного регулювання (валютне, торгівельне, експортно-імпортні обмеження) на умови ведення міжнародного бізнесу.

43. Рівень розвитку науково-технічної та консультаційної діяльності як індикатор інноваційного потенціалу країни.

44. Вплив основних економічних проблем на ризики та стратегії міжнародних компаній.

45. Вплив основних теорій міжнародної торгівлі (абсолютних/порівняльних переваг, Хекшера-Оліна, життєвого циклу тощо) на бізнес-стратегії.

46. Концепція національної конкурентоспроможності) та її практичне значення для міжнародних компаній.

47. Критерії вибору міжнародних торговельних партнерів.

48. Причини, що обумовлюють необхідність державного втручання у сферу зовнішньої торгівлі.

49. Основні форми та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі (тарифні та нетарифні бар'єри).

50. Поняття інвестицій та інвестування у міжнародному контексті та їх основні цілі.

51. Відмінності між прямими та портфельними інвестиціями та їх роль у міжнародному бізнесі.

52. Мотивація компаній до здійснення прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

53. Значення прямих інвестицій як ключової форми участі у сучасному міжнародному бізнесі.

54. Переваги та недоліки прямих інвестицій порівняно з іншими формами входу на закордонний ринок.

55. Вплив прямих закордонних інвестицій на економіку країни базування (експортера капіталу).

56. Вплив прямих іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта (імпортера капіталу).

57. Природа, основні причини та характерні риси сучасного міжнародного інтеграційного процесу.

58. Форми та стадії розвитку міжнародної економічної інтеграції (від зони вільної торгівлі до економічного та валютного союзу).

59. Економічні наслідки міжнародної інтеграції для бізнесу (позитивні та негативні).

60. Основні інтеграційні об'єднання сучасного світового господарства (наприклад, ЄС, USMCA, АСЕАН, МЕРКОСУР) та їх особливості.

61. Позиція України у світових інтеграційних процесах та її ключові орієнтири (європейський вектор).

62. Участь України в регіональних організаціях та ініціативах.

63. Основні проблеми та потенційні перспективи повноцінної інтеграції України до Європейського Союзу.

Критерії оцінювання

Відповідь оцінюється за наступною шкалою:

Оцінка	Бал	Пояснення
здатний	100	повна та вірна відповідь на два питання, наведені приклади
	85	вірні, але неповні відповіді на два питання, відсутні вірні приклади
	75	вірні, але неповні відповіді на два питання, наявні незначні помилки у відповідях, приклади відсутні або невірні
	60	вірна й повна відповідь на одне з питань, неповна та/або з помилками відповідь на друге питання
	50	вірна й повна відповідь на одне з питань
нездатний	40	невірна відповідь на два питання
	20	невірна відповідь на одне питання
	0	відповідь відсутня

Рекомендована література

1. Актуальні проблеми міжнародного бізнесу : кол. монографія / С.І. Архієреєв, В.О. Бабенко, Є. М. Воробйов та ін. ; за наук. ред. С.І. Архієреєва, В. І. Сідорова. Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2019. 264 с.
2. Гіл, Чарлз В.Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку: Пер. з англ. К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2011. 856 с.
3. Міжнародний бізнес : навчальний посібник / С. В. Тарасенко, Ю.М. Петрушенко. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.
4. Міжнародний бізнес: навч. посіб. / за заг. ред. Т. В. Орехової, М.В. Савченко. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 464 с.
5. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 464 с.
6. Світова економіка: навчальний посібник / за ред. Фомішиної В.М. - Одеса: ОЛДІ-ПЛЮС, 2021.-612 с.

7. Світова економіка: підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 268 с.

8. Світова економіка: підручник / за ред. О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. 616 с.

9. Сидоров О. А., Фісуненко Н. О., Альошина Т. В. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник; кол. авторів; за заг. ред. д.е.н. Фісуненко П. А. Дніпро: Арт-Прес, 2023. 400 с.

Програму схвалено:

на засіданні кафедри міжнародного бізнесу та консалтингу, протокол № 20 від 24.06.2025 р.

Програму погоджено:

на засіданні науково-методичної комісії ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу», протокол № 15 від 25.06.2025 р.

В. о. завідувача кафедри міжнародного
бізнесу та консалтингу



Ірина ШКОДІНА

Голова науково-методичної комісії
ННІ «Каразінський інститут міжнародних

відносин та туристичного бізнесу»



Ганна ПАНАСЕНКО