

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Робоча програма
навчальної дисципліни
"УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА"**

**для студентів напряму підготовки
6.030601 "Менеджмент"
денної форми навчання**

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2016**

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.
Протокол № 5 від 04.12.2015 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладачі: І. О. Піддубний
О. А. Шестакова

Робоча програма навчальної дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання : [Електронне видання] / уклад. І. О. Піддубний, О. А. Шестакова. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 53 с.

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

Рекомендовано для студентів напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент" денної форми навчання.

Вступ

Ефективне інтегрування вітчизняних підприємств у сучасні світогосподарські структури і комплекси можливе лише за умови наявності у них сил, засобів і ресурсів розвитку, адаптованих до широкого спектру змін середовища міжнародного бізнесу. Це ставить перед майбутніми фахівцями з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності проблему опанування професійно-орієнтованої дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства".

Необхідність і важливість опанування майбутніми фахівцями предмету цієї дисципліни обумовлюється як внутрішніми потребами структурно-інноваційних змін в економіці України, так і зовнішніми імперативами підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Навчальна дисципліна "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" є вибірковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього ступеня "бакалавр" напряму підготовки 6.030601 "Менеджмент".

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	
Кількість кредитів – 3	0306 "Менеджмент і адміністрування"	За вибором	
Змістовних модулів – 1	6.030601 "Менеджмент" за професійним спрямуванням "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності"	Рік підготовки	
Загальна кількість годин – 108		4-й	
		Семестр	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3; самостійної роботи студента – 4	бакалавр	Лекції	
		22 год	
		Практичні, семінарські	
		22 год	
		Самостійна робота	
		64 год	
		Вид контролю	
диференційований залік			

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

для денної форми навчання – 68 %;

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

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

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

засвоєння основних принципів управління розвитком експортного потенціалу підприємства;

оволодіння навичками здійснення аналізу, ідентифікації та оцінювання рівня розвитку експортного потенціалу підприємства;

опанування системного підходу в процесі розроблення методів підвищення ефективності експортного потенціалу.

Об'єктом навчальної дисципліни є процес управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

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

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

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

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

економічної сутності поняття "експортний потенціал підприємства";

структурного складу експортного потенціалу підприємства;

принципів і методів оцінювання експортного потенціалу підприємства;

системних закономірностей формування та розвитку експортного потенціалу підприємства;

стратегічних засад розвитку експортного потенціалу підприємства;

галузевих особливостей формування та розвитку експортного потенціалу підприємства;

методів діагностики експортного потенціалу підприємства;

моделей управління експортним потенціалом підприємства;

мінімізація ризиків в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства;

методичних засад оцінювання стану зовнішнього ринку в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства;

науково-методичних засад оцінювання ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

ВМІНЬ:

здійснювати аналіз експортного потенціалу підприємства;
 визначати рівень складності експортного потенціалу підприємства;
 здійснювати експрес- та фундаментальну діагностику експортного потенціалу підприємства;

виявляти стратегічні розриви в активах підприємства та розробляти пропозиції щодо засобів і методів їх закриття;

обґрунтовувати організаційні моделі розвитку експортного потенціалу підприємства;

визначати і конкретизувати цільові параметри розвитку експортного потенціалу підприємства;

виконувати розрахунки з оцінювання стану зовнішнього ринку;

визначати ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійними компетентностями, що наведені в табл. 2.1.

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

Таблиця 2.1

**Професійні компетентності, які отримують студенти
після вивчення навчальної дисципліни**

Код компетентності	Назва компетентності	Складові компетентності
1	2	3
УРЕПП* 1	Визначення сутності, структурних характеристик та системних імперативів формування експортного потенціалу підприємства	Здійснювати вивчення та узагальнення підходів до визначення експортного потенціалу підприємства
		Визначати основні складові елементи експортного потенціалу підприємства
		Визначати системні імперативи формування експортного потенціалу підприємства
УРЕПП 2	Проведення аналізу та оцінки експортного потенціалу підприємства	Здійснювати аналіз стану експортного потенціалу підприємства
		Здійснювати оцінку експортного потенціалу підприємства з використанням різноманітних методик оцінювання

1	2	3
		Робити обґрунтовані висновки щодо результатів аналізу та оцінювання експортного потенціалу підприємства
		Визначати тенденції подальшого розвитку експортного потенціалу підприємства на підставі результатів аналізу та оцінювання
УРЕПП 3	Здійснення програмування та управління розвитком експортного потенціалу підприємства	Розробляти програму розвитку експортного потенціалу підприємства
		Формувати систему управління розвитком експортного потенціалу підприємства
		Розробляти напрями підвищення ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства

* Управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства, управління формуванням і розвитком

Тема 1. Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"

1.1. Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як наукова і навчальна дисципліна.

Предмет, мета і завдання дисципліни, її місце в системі дисциплін загальнооекономічної та професійної підготовки фахівців з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Зміст та логічно-структурна побудова..

1.2. Роль управління розвитком експортного потенціалу підприємства у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

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

1.3. База знань, ділові якості та компетентності менеджера з експортної діяльності підприємства.

Міжособистісні, загальнопрофесійні та професійно-діяльнісні компетентності фахівців з управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Системне та стратегічне мислення як доміанти сучасного управління міжнародним бізнесом. Широкий культурологічний кругозір та високий рівень мовної підготовки фахівців як передумова ефективного управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності

2.1. Поняття і мета експортоорієнтованого підприємства.

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

2.2. Зміст і види експортної діяльності підприємства.

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

2.3. Ресурсна основа та правове регулювання експортної діяльності підприємства.

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

Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства

3.1. Сутність і дефініції експортного потенціалу підприємства.

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

3.2. Структура експортного потенціалу підприємства.

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

3.3. Зростання системно-структурної складності експортного потенціалу підприємства в умовах сучасної міжнародної конкуренції.

Системна складність експортного потенціалу підприємства. Зростання ролі нематеріальних активів в експортній діяльності підприємства. Формування резерву розвитку експортного потенціалу підприємства.

Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства

4.1. Факторна доходність експортного потенціалу підприємства та її показники.

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

4.2. Принципи і методи оцінювання експортного потенціалу підприємства.

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

4.3. Конкурентоспроможність як критерій оцінювання експортного потенціалу підприємства.

Експортна конкурентоспроможність підприємства та її локальні показники. Методи і моделі оцінювання експортної конкурентоспроможності підприємства.

Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства

5.1. Системні закономірності формування і розвитку експортного потенціалу підприємства.

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

5.2. Стратегічний підхід до формування експортного потенціалу підприємства.

Стратегії формування експортного потенціалу підприємства і конкурентний профіль зовнішнього ринку. Динамічна рівновага в системі

"підприємство – зовнішній ринок". Ідентифікація стратегічних активів та розширення експортних можливостей підприємства.

5.3. Галузеві особливості формування експортного потенціалу підприємства.

Природно-ресурсні конкурентні переваги експортоорієнтованого підприємства первинного сектору економіки і політика їх облагороджування. Технологічні конкурентні переваги промислових підприємств і стратегія їх нарощування. Інноваційні конкурентні переваги високотехнологічних підприємств і стратегії їх підтримки та відтворення.

Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства

6.1. Методологічні засади діагностики експортного потенціалу підприємства.

Сутність і мета діагностики експортного потенціалу підприємства. Завдання, об'єкти та суб'єкти процесу діагностування експортного потенціалу підприємства. Зміст основних етапів експрес- та фундаментальної діагностики експортного потенціалу підприємства. Інформаційно-аналітична база діагностики експортного потенціалу підприємства.

6.2. Принципи і методи діагностики експортного потенціалу підприємства.

Методологічні принципи формування системи показників експортного потенціалу підприємства. Показники стану активів пропозиції. Показники стану активів попиту. Показники системи "підприємство – зовнішній ринок".

6.3. Концептуальна модель процесу діагностики експортного потенціалу підприємства.

Моніторинг стану експортного потенціалу підприємства. Ідентифікація проблеми і генерування стратегічних альтернатив її розв'язання. Скринінг альтернатив і обґрунтування програми стратегічних змін. Реалізація та контроль результатів реалізації програми розвитку експортного потенціалу підприємства.

Тема 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства

7.1. Концептуальні основи формування механізму розвитку експортного потенціалу підприємства.

Синтез механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Основними підходами до формування механізму управління. Основні принципи синтезу механізму управління.

7.2. Модель механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Аналіз існуючих моделей управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Визначення ключових складових моделі. Встановлення взаємозв'язків між ними.

7.3. Методичне забезпечення програмування розвитку експортного потенціалу підприємства.

Стратегічний контекст розвитку експортного потенціалу підприємства. Методи планування стратегічних змін. Методи генерування стратегічних альтернатив. Методи скринінгового аналізу альтернатив. Методи ранжирування множини альтернатив і вибору оптимального варіанту розвитку експортного потенціалу підприємства.

Тема 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства

8.1. Ризики експортної діяльності підприємства: джерела та сутність.

Вивчення підходів до визначення поняття "ризик". Виявлення головних видів ризиків експортної діяльності підприємства, їх класифікація та вплив на розвиток експортної діяльності підприємства.

8.2. Методичні підходи до оцінювання ризиків та їх впливу на розвиток експортної діяльності підприємства.

Методи аналізу ризиків експортної діяльності підприємства. Статистичний метод аналізу ризиків експортної діяльності підприємства. Використання методу експертних оцінок. Метод аналізу доцільності витрат при проведенні кількісного оцінювання ступеня ризику. Комплексне оцінювання ризиків експортної діяльності підприємства.

8.3. Мінімізація ризиків в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства.

Концепція управління ризиками експортної діяльності підприємства. Узагальнена блок-схема процесу управління ризиком. Формування оптимального експортного портфеля як засіб мінімізації ризиків в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства.

Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства

9.1. Науково-методичні засади оцінювання ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Критерій і показники ефективності управління Методологічний базис оцінювання ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Концептуальна модель процесу оцінювання ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

9.2. Методичне забезпечення оцінювання рівня складності експорту підприємства.

Методи оцінки структурної трансформації експорту підприємства. Показники ускладнення експортного продукту та експортного кошика підприємства. Індекс Баласса і методи його визначення.

9.3. Оцінка стану зовнішнього ринку в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства.

Теоретико-методичні засади оцінювання стану зовнішнього ринку. Системна концепція оцінювання стану зовнішнього ринку та інструментарій статистичної теорії розпізнавання.

4. Структура навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна складається із залікових кредитів, кількість яких визначається змістом та формами організації навчального процесу. Заліковий кредит – це завершена задокументована частина змісту навчальної дисципліни, вивчення якої для студентів, як правило, завершується підсумковим оцінюванням (тестування, залік або семестровий екзамен). Заліковий кредит складається із змістових модулів. Модуль – це окремий, відносно самостійний блок дисципліни, який логічно об'єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів. Таким чином, навчальна дисципліна побудована за принципом включеності.

Із самого початку вивчення навчальної дисципліни кожен студент має бути ознайомлений як з робочою програмою навчальної дисципліни та формами організації навчання, так і зі структурою навчальної дисципліни, змістом та обсягом кожного з її навчальних модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання сформованих протягом вивчення дисципліни професійних компетентностей (табл. 4.1).

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин			
	денна форма			
	усього	у тому числі		
		лекційні	практичні, семінарські	самостійна робота
			підготовка до занять	
Змістовий модуль 1				
Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства, управління формуванням і розвитком				
<i>Тема 1.</i> Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"		2	2	5
<i>Тема 2.</i> Підприємство як суб'єкт експортної діяльності		2	2	5
<i>Тема 3.</i> Сутність і структура експортного потенціалу підприємства		2	2	5
<i>Тема 4.</i> Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства		2	2	10
<i>Тема 5.</i> Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства		2	2	8
<i>Тема 6.</i> Діагностика стану експортного потенціалу підприємства		2	2	8
<i>Тема 7.</i> Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства		4	4	5
<i>Тема 8.</i> Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства		2	2	5
<i>Тема 9.</i> Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства		4	4	13
Усього годин	108	22	22	64

5. Теми та плани семінарських занять

Семінарське заняття – це форма організації навчального процесу, спрямована на поглиблене вивчення та контроль рівня засвоєння програмного матеріалу із певної дисципліни.

Семінарські заняття виконують наступні функції:

поєднання лекційної форми навчання із систематичною самостійною роботою студентів над підручниками, посібниками і першоджерелами, теоретичної їх підготовки з практичною, формування пізнавальної мотивації;

навчання студентів творчо працювати з підручниками, посібниками та іншими матеріалами, реферувати їх, готувати доповіді, виступи і повідомлення з окремих питань і виступати з ними на заняттях перед студентами групи чи курсу, обстоювати свої погляди;

розвиток творчого професійного мислення, умінь і навичок розумової праці, використання теоретичних знань для розв'язання практичних професійних завдань;

формування у студентів інтересу до науково-дослідної роботи в галузі певної науки і залучення їх до досліджень, які здійснює кафедра, до студентських гуртків і товариств;

організування повторення, закріплення знань, систематичне контролювання роботи студентів і перевірка їх знань, умінь і навичок з окремих тем і розділів програми.

Організація семінарського заняття здійснюється у формі підготовки та обговорення рефератів, доповідей, виступів та дискусії за темами дисципліни, у перебігу яких викладачем виявляється та оцінюється творча активність студентів, їх вміння формувати теоретичні положення, давати їм власну інтерпретацію та визначати свою позицію. Оцінки рівня підготовленості студента з кожного семінарського заняття вносяться викладачем у відповідний журнал і слугують основою для визначення зваженої загальної (підсумкової) оцінки рівня опанування студентом програмного матеріалу з даної навчальної дисципліни.

Детальний план та зміст семінарських занять за дисципліною "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" наведено у табл. 5.1.

Плани семінарських занять

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

Продовження табл. 5.1

1	2	3	4	5
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	1. Різноманіття дефініцій експортного потенціалу підприємства та їх характеристика; 2. Виробничо-технологічний потенціал як ядро експортного потенціалу підприємства; 3. Складові елементи експортного потенціалу підприємства та їх ієрархія	1. Роль категорії активів в обґрунтуванні сутності експортного потенціалу підприємства; 2. Активи пропозиції як базис експортоорієнтованого виробництва; 3. Види нематеріальних активів підприємства та їх класифікація	Основна: [1; 4; 5]. Додаткова: [2; 12; 17; 32]	1
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства	1. Експортний потенціал підприємства як системний ресурс розвитку; 2. Методи оцінювання експортного потенціалу підприємства; 3. Конкурентоспроможність експортного потенціалу підприємства як організаційної системи	1. Факторна доходність експортного потенціалу підприємства; 2. Графоаналітичні методи оцінювання експортного потенціалу підприємства; 3. Когнітивна складова конкурентоспроможності експортного потенціалу підприємства	Основна: [1; 4; 5]. Додаткова: [11; 17; 30]	1
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	1. Закономірність взаємодії частини і цілого в експортному потенціалі підприємства; 2. Принцип зворотних зв'язків у формуванні експортного потенціалу підприємства; 3. Галузеві особливості формування експортного потенціалу підприємств машинобудування	1. Обґрунтуйте вимоги закону "необхідного різноманіття" у формуванні експортного потенціалу підприємства; 2. Роль зовнішнього ринку в упорядкуванні структури експортного потенціалу підприємства; 3. Особливості виробничої функції машинобудівного підприємства	Основна: [2; 4; 5]. Додаткова: [17; 19; 20]	1
Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	1. Структурно-логічна схема діагностики експортного потенціалу підприємства; 2. Методи діагностики експортного потенціалу підприємства; 3. Процес діагностики експортного потенціалу підприємства і його структура.	1. Роль моніторингу в діагностиці експортного потенціалу підприємства; 2. Експрес і фундаментальна діагностика експортного потенціалу підприємства; 3. Об'єкти і суб'єкти процесу діагностики експортного потенціалу підприємства	Основна: [1; 2; 5]. Додаткова: [11; 20; 32]	1

Закінчення табл. 5.1

1	2	3	4	5
Тема 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Принципи функціонування механізму розвитку експортного потенціалу підприємства; 2. Розробка програми розвитку експортного потенціалу підприємства; 3. Методи генерування управлінських рішень у розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Програмування розвитку експортного потенціалу підприємства як інструмент проектного менеджменту; 2. Структура програми розвитку експортного потенціалу підприємства; 3. Скринінг стратегічних альтернатив розвитку експортного потенціалу підприємства	Основна: [1; 4; 5]. Додаткова: [13; 18; 26]	1
Тема 8. Оцінка та управління ризиками експортної діяльності підприємства	1. Підходи до класифікації ризиків експортної діяльності підприємства; 2. Прогнозовані й непрогнозовані ризики експортної діяльності підприємства; 3. Стратегічне прогнозування ризиків експортної діяльності підприємства	1. Підходи до класифікації ризиків у західних і пострадянських теоріях; 2. Характерні відмінності прогнозованих і непрогнозованих ризиків. Моделювання ситуацій та ділові ігри у виявленні та подоланні цих ризиків; 3. Загальне поняття стратегічного ризику. Стратегічні ризики експортної діяльності підприємства. Поняття стратегії запобігання й уникання ризиків	Основна: [1–3]. Додаткова: [3; 15; 25; 32]	1
Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	1. Методологічні підходи до оцінювання ефективності управління експортним потенціалом підприємства; 2. Методи оцінювання рівня складності експорту підприємства; 3. Методи оцінювання стану зовнішнього ринку	1. Системні засади оцінювання ефективності управління експортним потенціалом підприємства; 2. Експортний кошик підприємства; 3. Експрес-аналіз стану зовнішнього ринку	Основна: [4; 5]. Додаткова: [2; 17; 30; 31]	4
Усього годин				12

6. Теми практичних занять

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

У перебігу практичного заняття здійснюються: попередній контроль знань, вмій і навичок студентів; постановка проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, вирішення завдань з їх обговоренням; вирішення контрольних завдань, їх перевірка та оцінювання.

Перелік тем практичних занять подано в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Перелік тем практичних занять

Назва змістовного модулю	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
<i>Змістовий модуль 1.</i> Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства, управління формуванням і розвитком	1. Застосування регулятивного впливу держави на розвиток експортного потенціалу підприємств авіабудування України	1	Основна: [3; 4]. Додаткова: [5; 16; 31; 33]
	2. Система СОТ як інструментарій врегулювання суперечок в експортній діяльності підприємств	1	Основна: [3; 4]. Додаткова: [7; 16; 31]
	3. Інноваційно-технологічна конкуренція і трансформація структури експортного потенціалу підприємства	1	Основна: [2; 3]. Додаткова: [1; 5; 25]
	4. Аналіз і оцінювання експортного потенціалу машинобудівного комплексу Харківської області.	1	Основна: [4; 5]. Додаткова: [3; 23; 26]

1	2	3	4
	5. Стратегічний контекст формування експортного потенціалу підприємства	1	Основна: [1; 2; 5]. Додаткова: [4; 18; 25]
<i>Змістовий модуль 1.</i> Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства, управління формуванням і розвитком	6. Діагностика стану зовнішнього середовища експортоорієнтованих підприємств машинобудування Харківської області	1	Основна: [1; 5]. Додаткова: [20; 25; 33]
	7. Архітектура програми розвитку експортного потенціалу підприємства	3	Основна: [1; 2]. Додаткова: [13; 17; 26]
	8. Комплексне практичне заняття: ділова гра "Розробка управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства"	1	Основна: [2–5]. Додаткова: [3; 23; 33]
Усього годин		10	

7. Самостійна робота студентів

Успішному засвоєнню програмного матеріалу з навчальної дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" сприяє **самостійна робота студентів** – вивчення вітчизняної та зарубіжної спеціальної економічної літератури, національно-державних і міжнародних нормативних актів з питань регулювання експортної діяльності підприємств тощо.

Основними видами самостійної роботи студентів є:

вивчення лекційного матеріалу;

вивчення рекомендованої літератури;

вивчення основних термінів і понять за темами дисципліни;

підготовка до семінарських і практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування;

самоконтроль рівня засвоєння студентами програмного матеріалу.

Перелік питань для самостійного опрацювання подано в табл. 7.1.

Перелік питань для самостійного опрацювання

Назва теми	Питання для самостійного опрацювання (за темами)	Кількість годин	Форми контролю СРС	Рекомендована література
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1. Експортний потенціал як домінанта міжнародної конкурентоспроможності підприємства, управління формуванням і розвитком				
Тема 1. Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"	1. Проблема сутності та категоріальної інтерпретації експортного потенціалу підприємства. 2. Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як спеціалізований вид міжнародного менеджменту	5	Тестове завдання	Основна: [1; 2]. Додаткова: [4; 15]
Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	1. Нормативно-правові засади експортної діяльності підприємств України. 2. Ресурсна основа експортної діяльності підприємства	5	Тестове завдання	Основна: [3; 4]. Додаткова: [7-10]
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	1. Структурна трансформація експортного потенціалу підприємства та її підґрунтя. 2. Системна складність експортного потенціалу підприємства	5	Тестове завдання	Основна: [4; 5]. Додаткова: [2; 12]
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства	1. Графоаналітичні методи оцінки експортного потенціалу підприємства. 2. Системна складність експортного потенціалу підприємства.	10	Фронтальне опитування, тестове завдання	Основна: [4; 5]. Додаткова: [2; 12]
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	1. Експортний потенціал підприємства як явище-система. 2. Прогресуюча систематизація експортного потенціалу підприємства	8	Доповідь, тестове завдання	Основна: [1; 4]. Додаткова: [2; 17]

Продовження табл. 7.1

1	2	3	4	5
Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	1. Структурно-логістична схема діагностики експортного потенціалу підприємства. 2. Система показників-індикаторів експортного потенціалу підприємства і принципи її формування	8	Есе, тестове завдання	Основна: [1; 4; 5]. Додаткова: [11; 20]
Тема 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	1. Етапи розробки програми розвитку експортного потенціалу підприємства. 2. Складові механізми розвитку експортного потенціалу підприємства	5	Тестове завдання	Основна: [1; 2; 4]. Додаткова: [4; 17; 20]
Тема 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства	1. Інформаційно-аналітична складова інфраструктурного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства. 2. Інституційне середовище розвитку експортного потенціалу підприємства і його структура	5	Опитування	Основна: [1; 2; 4]. Додаткова: [22; 25; 31]
Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	1. Системно-стратегічні засади оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства. 2. Методи оцінки стану зовнішнього ринку	13	колоквіум	Основна: [4; 5]. Додаткова: [4; 17; 29]
Усього годин		64		

7.1 Контрольні запитання для самодіагностики

1. Які причини зумовлюють виокремлення управління розвитком експортного потенціалу підприємства у самостійний вид управлінської діяльності?
2. У чому полягає методологічна функція теорії управління розвитком експортного потенціалу підприємства?
3. Обґрунтуйте мотиви експортної діяльності підприємства.
4. Чим пояснюється відсутність поняття "експортний потенціал підприємства" у західних наукових виданнях?
5. Які професійно-діяльнісні компетентності формують континуум особливих вимог до менеджера з експортної діяльності підприємства?
6. Обґрунтуйте, чи змінюється зміст експортної діяльності з підвищенням рівня інтернаціоналізації бізнесу підприємства?
7. Обґрунтуйте зміст формулювання "управління експортним потенціалом підприємства як інтегроване наукове знання".
8. Обґрунтуйте спільні риси та відмінності між управлінням експортним потенціалом підприємства і управлінням експортною конкурентоспроможністю підприємства.
9. Обґрунтуйте вплив тарифної ескалації на експортну діяльність українських підприємств.
10. Визначте найголовніші чинники, що звужують можливість повноцінного освоєння ринків країн Європейського Союзу українськими експортерами машинобудівної продукції.
11. Охарактеризуйте структуру сучасного українського промислового експорту за технологічними укладами.
12. Дайте характеристику підприємства як первинної ланки зовнішньоекономічної сфери України.
13. У чому полягає місія експортоорієнтованого підприємства?
14. Визначте мету експортоорієнтованого підприємства.
15. Визначте взаємозв'язок і субординацію понять "місія" і "мета" експортоорієнтованого підприємства.
16. Визначте й обґрунтуйте основні вимоги до формулювання мети експортоорієнтованого підприємства.
17. Охарактеризуйте методичні підходи до структуризації цілей експортоорієнтованого підприємства.
18. Які положення Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні" визначають зміст експортної діяльності підприємств?

19. Які Закони України визначають підприємницький характер та забезпечують правове регулювання експортної діяльності підприємства?
20. Дайте системну та функціональну характеристику ресурсної бази експортної діяльності підприємства.
21. Наведіть приклад визначення експортного потенціалу підприємства за структурно-функціональним підходом.
22. Наведіть приклад визначення експортного потенціалу підприємства за ресурсним підходом.
23. Наведіть приклад визначення експортного потенціалу підприємства за результативним підходом.
24. Визначте сутність експортного потенціалу підприємства крізь категорію активів.
25. У чому полягають відмінності понять "ресурси" і "активи" підприємства?
26. Визначте зміст дефініції "активи пропозиції" експортоорієнтованого підприємства?
27. Охарактеризуйте роль активів попиту в експортному потенціалі підприємства.
28. Охарактеризуйте роль зворотних зв'язків в системі управління розвитком експортного потенціалу підприємства.
29. Обґрунтуйте системний характер формування експортного потенціалу підприємства.
30. Визначте зміст дефініції "актуалізований експортний потенціал підприємства".
31. Визначте зміст дефініції "неактуалізований експортний потенціал підприємства".
32. Обґрунтуйте причини, що обумовлюють зростання системно-структурної складності експортного потенціалу підприємства.
33. Визначте роль показників, що відображають системну, власну і взаємну складність елементів експортного потенціалу підприємства.
34. Розкрийте зміст вираження "експортний потенціал підприємства як системний ресурс розвитку"
35. Обґрунтуйте форми прояву факторної доходності складових експортного потенціалу підприємства.
36. Визначте й охарактеризуйте принципи оцінки експортного потенціалу підприємства.
37. Охарактеризуйте методичні підходи до оцінки експортного потенціалу підприємства.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

49. Охарактеризуйте особливості формування експортного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі.

50. Визначте сутність діагностики експортного потенціалу підприємства.

51. У чому полягає завдання діагностики експортного потенціалу підприємства?

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

53. Визначте особливості фундаментальної діагностики експортного потенціалу підприємства.

54. Визначте й обґрунтуйте принципи діагностики експортного потенціалу підприємства.

55. Визначте основні етапи процесу діагностики експортного потенціалу підприємства.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

65. Розкрийте особливості кластерної організації розвитку експортного потенціалу підприємства.

66. Обґрунтуйте особливості технологічної сингулярності розвитку експортного потенціалу підприємства.

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

68. Обґрунтуйте роль інформаційного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства.

69. Обґрунтуйте роль транспортного забезпечення розвитку експортного потенціалу підприємства.

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

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

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

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

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

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

8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота – це форма організації навчальної роботи викладача зі студентами, яка проводиться з метою посилення мотивації студентів до пізнавальної діяльності та розвитку їх індивідуальних здібностей. Індивідуально-консультативна робота здійснюється за відповідним графіком у формі індивідуальних занять, консультацій, перевірки та захисту завдань, що внесені на поточний контроль.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи з дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" є:

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

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

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

9. Методи навчання

Методи активізації навчально-пізнавальної діяльності – це сукупність прийомів і способів психолого-педагогічного впливу на учнів, що (порівняно з традиційними методами навчання) першою чергою спрямовані на розвиток у них творчого самостійного мислення, активізацію пізнавальної діяльності, формування творчих навичок та вмінь нестандартного розв'язання певних професійних проблем і вдосконалення навичок професійного спілкування.

При викладанні дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів використовуються такі навчальні технології, як: проблемні лекції, робота у малих групах; семінари-дискусії; мозкові атаки; кейс-метод; ділові та рольові ігри; банки візуального супроводження (табл. 9.1, 9.2).

Таблиця 9.1

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

Тема	Практичне застосування навчальних технологій
1	2
Тема 1. Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як складова міжнародного менеджменту"
Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	Проблемна лекція "Ключові проблеми розбудови експортного потенціалу промислових підприємств України. Слайди таблиці географічної структури експорту підприємств Харківської області. Управлінська ситуація "Зміна моделі конкуренції на зовнішньому ринку" (практичне заняття)
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	Проблемна лекція "Конкурентоспроможність промислового експорту України в структурно-інноваційному аспекті". Робота в малих групах при проведенні аналізу складності експортного потенціалу підприємства. Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Простір і час як чинники формування експортного потенціалу підприємства"
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства	Проблемна лекція "Енергетична складова технологічних змін експортного потенціалу підприємств України". Робота в малих групах під час оцінювання експортного потенціалу підприємства. Презентація малими групами звіту: "Оцінювання експортного потенціалу підприємства"
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Суб'єкти управління експортним потенціалом підприємства"

1	2
<p>Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства</p>	<p>Робота в малих групах під час діагностики стану експортного потенціалу підприємства. Мозкова атака щодо виявлення та ранжирування факторів конкуренції на зовнішньому ринку та оцінювання рівня вхідного бар'єру на зовнішній ринок. Демонстрація та обговорення отриманих результатів ділової гри "Розроблення управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства"</p>
<p>Тема 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства</p>	<p>Проблемна лекція "Диверсифікація експортного потенціалу підприємства". Презентація малими групами звіту: "Цілевизначення в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства". Слайди концептуальної моделі процесу управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Проблемна ситуація "Розширення продуктової диверсифікації експорту підприємства"</p>
<p>Тема 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства</p>	<p>Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Стратегічний характер управління ризиками розвитку експортного потенціалу підприємства". Управлінська ситуація "Демпінговий експорт конкурентів"</p>
<p>Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства</p>	<p>Управлінська ситуація "Розширення географічної структури експорту підприємства". Робота в малих групах під час розроблення управлінських заходів щодо розвитку експортного потенціалу підприємства. Презентація малими групами звіту: "Управлінські заходи щодо розвитку експортного потенціалу підприємства"</p>

Головна відмінність активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але й високою ефективністю навчального процесу, яка 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.

Проблемні лекції направлено на розвиток логічного мислення студентів, коло питань теми обмежується двома-трьома ключовими моментами, використовується досвід закордонних навчальних закладів з роздачею студентам під час лекцій друкованого матеріалу та виділенням головних висновків з питань, що розглядаються. Під час читання лекцій студентам даються питання для самостійного розмірковування, на які лектор відповідає сам, не чекаючи відповідей студентів.

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, що є важливими для майбутньої професійної діяльності.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками і поглядами учасників з приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

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.

Кейс-метод – метод аналізу конкретних ситуацій, який дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності спеціалістів і передбачає розгляд виробничих, управлінських та інших ситуацій, складних конфліктних випадків, проблемних ситуацій, інцидентів у процесі вивчення навчального матеріалу.

Ділові ігри – форма активізації студентів, за якої вони задіяні в процесі інсценізації певної виробничої ситуації, або прийняття управлінських рішень у ролі безпосередніх учасників подій, за правилами, які вже розроблено або виробляються самими учасниками; реалізується через самостійне вирішення студентами поставленої проблеми.

Презентації – виступи перед аудиторією, що використовуються і для представлення певних досягнень, результатів роботи групи, звіту про виконання індивідуальних завдань, інструктажу, демонстрації нових товарів і послуг, тощо.

Банки візуального супроводження сприяють активізації творчого сприйняття змісту дисципліни за допомогою наочності.

**Технології активізації навчального процесу з дисципліни
"Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"**

Технології активізації процесу навчання	Практичне застосування навчальних технологій	Тема
1	2	3
Проблемна лекція – один із заходів раціоналізації та інтенсифікації навчального процесу, вона забезпечує об'єктивний контроль знань студентів, що сприяє підвищенню ефективності і якості навчальної, пізнавальної та виховної роботи, розвитку пізнавальних інтересів студентів і набуттю навичок самостійного поповнення знань	Проблемна лекція "Ключові проблеми розбудови експортного потенціалу промислових підприємств України	Тема 2
	Проблемна лекція "Конкурентоспроможність промислового експорту України в структурно-інноваційному аспекті"	Тема 3
	Проблемна лекція "Енергетична складова технологічних змін експортного потенціалу підприємств України"	Тема 4
	Проблемна лекція "Диверсифікація експортного потенціалу підприємства"	Тема 8
Робота в малих групах по 5-6 осіб. Це так звані групи психологічного комфорту, у яких кожен учасник відіграє свою особливу роль і певними своїми якостями, особистісними й професійними, доповнює інших. У таких групах у кожного учасника є своя роль. Чим повніше представлені ролі в малій групі, тим ефективніша її робота	Робота в малих групах під час проведення аналізу складності експортного потенціалу підприємства	Тема 3
	Робота в малих групах під час оцінювання експортного потенціалу підприємства	Тема 4
	Робота в малих групах під час діагностики стану експортного потенціалу підприємства	Тема 6
Семінар-дискусія – це така технологія навчання, яка утворюється як процес діалогічного спілкування учасників, в ході якого відбувається формування практичного досвіду спільної участі в обговоренні та вирішенні теоретичних і практичних проблем	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства як складова міжнародного менеджменту"	Тема 1
	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Простір і час як чинники формування експортного потенціалу підприємства"	Тема 3
	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Суб'єкти управління експортним потенціалом підприємства"	Тема 5
	Проблемне повідомлення та дискусія з питання "Стратегічний характер управління розвитком експортного потенціалу підприємства"	Тема 7

1	2	3
	Проблемна ситуація "Поява нових гравців на цільовому експортному ринку підприємства"	Тема 8
	Управлінська ситуація "Розширення географічної структури експорту підприємства"	Тема 9
<p>Презентація – один із найкомфортніших і найефективніших способів ознайомлення аудиторії з об'єктом: новим проектом, товаром, послугою, ідеєю тощо</p>	Презентація малими групами звіту: "Управлінські заходи розвитку експортного потенціалу підприємства"	Тема 6
	Презентація малими групами звіту: "Цілеполягання в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства"	Тема 7
	Презентація малими групами звіту: "Моніторинг стану зовнішнього середовища в управлінні розвитком експортного потенціалу підприємства"	Тема 6
	Демонстрація та обговорення отриманих результатів ділової гри "Розроблення управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства"	Тема 6
<p>Мозкова атака – це процедура групового креативного мислення, спосіб одержання від групи великої кількості ідей за короткий проміжок часу</p>	Мозкова атака щодо виявлення та ранжирування факторів конкуренції на зовнішньому ринку	Тема 6
	Мозкова атака щодо оцінки рівня вхідного бар'єру на зовнішній ринок	Тема 6
<p>Ділова гра – це моделювання реальної діяльності у спеціально створеній проблемній ситуації. Вона є засобом і методом підготовки та адаптації до трудової діяльності та соціальних контактів, методом активного навчання, який сприяє досягненню конкретних завдань, структурування системи ділових стосунків учасників. Її конструктивними елементами є проектування реальності, конфліктність ситуації, активність учасників, відповідний психологічний клімат, міжособистісне та міжгрупове спілкування, розв'язання сформульованих на початку гри проблем</p>	<p>Комплексне практичне заняття у вигляді ділової гри "Розробка управлінського рішення щодо диверсифікації експорту підприємства". Вхідні дані – інформація, отримана під час проходження практики на підприємствах, та з інших джерел, а також додаткова інформація, надана викладачем. Вихідні дані – управлінське рішення спрямоване на підвищення рівня продуктової або ринкової диверсифікації експорту підприємства. Технологія проведення ділової гри:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) визначення вразливості експорту підприємства; 2) характеристика проблеми диверсифікації експорту підприємства; 	Тема 6

1	2	3
	3) генерація альтернатив розв'язання проблеми; 4) скринінг (відбір) альтернатив; 5) вибір найкращого альтернативного рішення; 6) реалізація (впровадження) управлінського рішення; 7) розв'язання проблеми диверсифікації експорту підприємства	
Банки візуального супроводження (плакати, схеми, фрагменти навчальних фільмів, тощо)	Слайди таблиці географічної структури експорту підприємств Харківської області	Тема 5
сприяють активізації творчого сприйняття змісту дисципліни за допомогою наочності.	Слайди концептуальної моделі процесу управління розвитком експортного потенціалу підприємства	Тема 7

10. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей (див. табл. 2.1) у студентів враховує види занять, як: лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей 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 включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів;

модульний контроль, що проводиться з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль, що проводиться у формі заліку, що являє підсумкову кількість балів з навчальної дисципліни.

Поточний контроль з даної навчальної дисципліни проводиться в таких формах:

активна робота на лекційних заняттях;

активна участь у виконанні практичних завдань;

активна участь у дискусії та презентації матеріалу на семінарських заняттях;

слухання та обговорення доповідей за заданою тематикою;

перевірка есе за заданою тематикою;

проведення поточного тестування;

проведення письмової контрольної роботи;

експрес-опитування.

Модульний контроль з даної навчальної дисципліни проводиться у формі колоквиуму. **Колоквиум** – це форма перевірки й оцінювання знань студентів у системі освіти у вищих навчальних закладах. Проводиться як проміжний міні-екзамен з ініціативи викладача.

Підсумковий / семестровий контроль проводиться у формі заліку.

Залік – форма підсумкового контролю, що полягає в оцінці засвоєння студентом навчального матеріалу з певної дисципліни та на підставі результатів виконання ним певних видів робіт на практичних, семінарських, лабораторних заняттях та самостійної роботи.

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 індивідуального та комплексного розрахункового 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.

При оцінюванні індивідуальних завдань увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності здачі виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали будуть знижені.

Поточний тестовий контроль проводиться 7 раз за семестр.

При проведенні поточного тестування визначається рівень знань студентів з теоретичних питань навчальної дисципліни.

Тестові завдання охоплюють усі теми навчальної дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" та згруповані за двома модулями, кожен з яких складається з тестових завдань різного рівня складності.

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

Тестові завдання розрізняються за принципом побудови відповіді:

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

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

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

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

5. Тестові завдання на визначення причинної залежності використовуються у разі необхідності перевірки розуміння певної причинної залежності між явищами.

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

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

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

Слухання доповідей за запропонованими темами з дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" проходить на практичних заняттях, у відповідності до теми заняття.

Критеріями оцінювання доповіді є:

вміння коректно формулювання об'єкт і предмет дослідження;

структурно-логічна побудова роботи;

відповідність доповідаємої інформації визначеній тематиці та вимогам до даного типу робіт;

наявність посилань;

дотримання граматичних і стилістичних правил;

вміння студента чітко і зрозуміло подавати результати.

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 обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Критеріями оцінювання есе є:

здатність проводити критичну та незалежну оцінку 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;

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 заліку – підсумкова кількість балів з навчальної дисципліни (максимум 100 балів), визначається як сума (проста) балів за результати успішності студента при поточному контролі, включаючи колоквиум або підсумкову комплексну контрольну роботу

(ПККР). Бали, отримані за колоквиум або підсумкову комплексну контрольну роботу, додаються до балів за поточну успішність. Залік виставляється за результатами роботи студента впродовж усього семестру. Для отримання заліку, студенту необхідно набрати за поточний і модульний контроль не менше 60 балів за семестр зі 100 можливих.

Підсумковий модульний контроль здійснюється та оцінюється за двома складовими: практичний модульний контроль і лекційний модульний контроль. Оцінка за практичну складову модульного контролю виставляється за результатами оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять, виконання індивідуального завдання та проміжного тестового контролю згідно з графіком навчального процесу. Лекційний модульний контроль здійснюється в письмовій формі за відповідними питаннями всіх тем модуля.

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

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

Зразок модульного завдання

Теоретична частина (тестове завдання)

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

Практична частина

Завдання 1 (евристичне).

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

Таблиця 1

Дані щодо збитків

Показники	Одиниці вимірювання	Роки		
		2012	2013	2014
Обсяг експорту	тис. грн	26 483,0	34 832,4	5 8614,5
Збитки під час транспортування експортної продукції	тис. грн	1 902,4	3 962,2	4 918,2

На підставі наведених у табл. 1 даних визначте:

1. Питому вагу збитків від транспортування в загальному обсязі експорту підприємства у 2009–2010 рр.
2. Динаміку абсолютних і відносних величин збитків підприємства у 2012–2014 рр.
3. Темпи зростання обсягів експорту підприємства.

Завдання 2 (діагностичне).

У табл. 2 наведено дані щодо експорту ВАТ "Турбоатом", України і світового експорту.

Таблиця 2

Дані щодо експорту

Показники	Роки	
	2013	2014
Обсяг основного експорту підприємства (млн дол. США)	128,6	149,4
Обсяг даного виду експорту країни (млн дол. США)	179,4	192,3
Обсяг даного виду світового експорту (млн дол. США)	6 684,5	7 985,3

На підставі наведених даних:

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

Завдання 3 (стереотипне).

На рис. 1 у вигляді матриці "зростання / частина експорту" (модифікована матриця "БКГ") наведено сегментацію областей України за рівнем їх експортної конкурентоспроможності.

На підставі рис. 1:

1. Визначте внесок кожного регіону до загального результату експортної конкурентоспроможності економіки України.
2. Обґрунтуйте наявність чи відсутність проблеми територіальної дезінтеграції у формуванні експортного потенціалу країни.
3. Оцініть системно-структурну складність експортного потенціалу країни за просторовим (територіальним чинником).

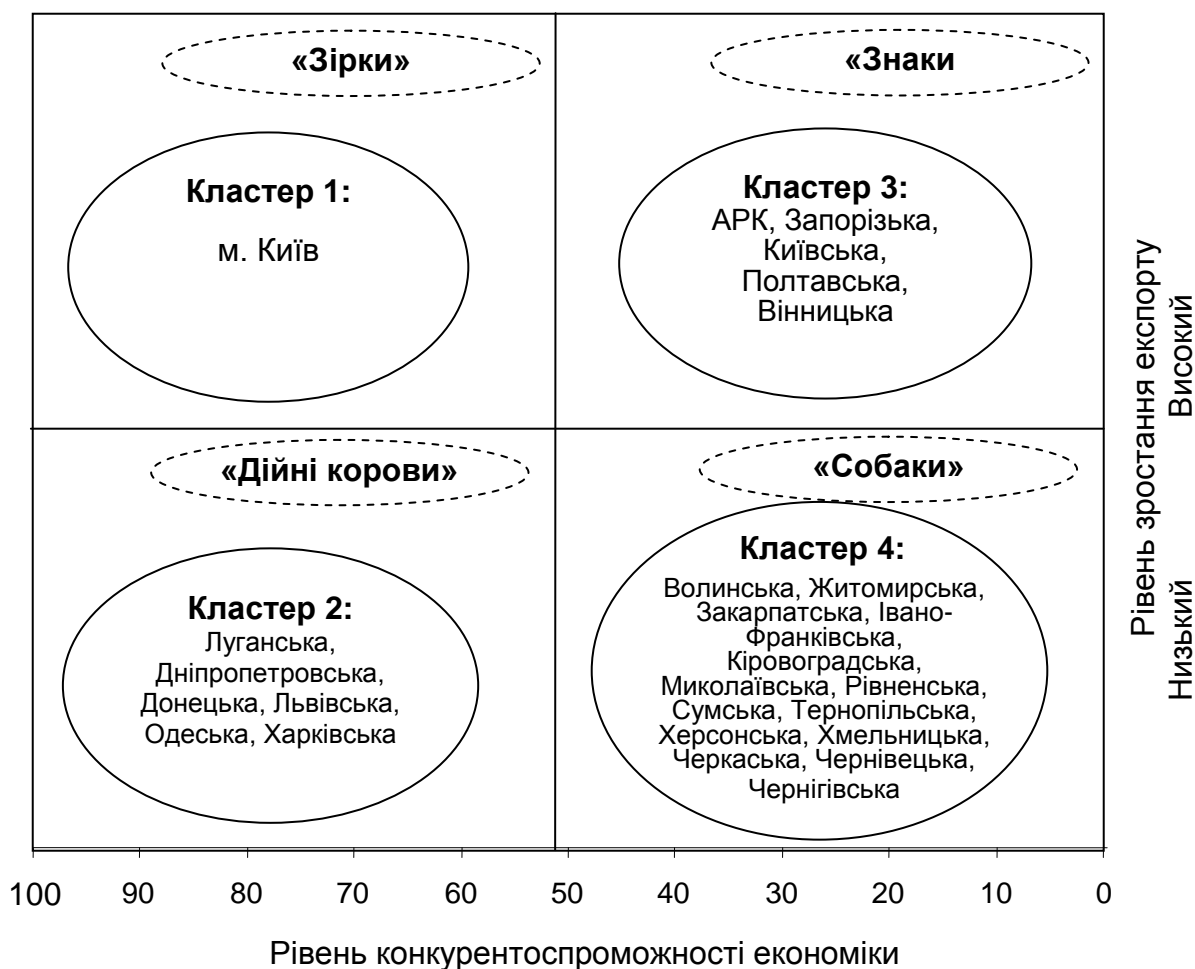


Рис. 1. Сегментація областей України за рівнем експортної конкурентоспроможності

Сумарно відповіді студента оцінюються у 20 балів максимум, при цьому кожне завдання модульного контролю оцінюється окремо.

Загальна оцінка визначається як зважена сума двох оцінок: 0,4 (теоретична частина) і 0,6 (практична частина, що складається з 0,15 (стереотипне завдання); 0,2 (діагностичне завдання); 0,25 (евристичне завдання)).

Оцінка 20 балів ставиться за глибоке засвоєння програмного матеріалу; застосування для відповіді рекомендованої і додаткової літератури; наявність творчого підходу; чітке володіння понятійним апаратом, методами та інструментами економічної діагностики; вміння використовувати цей інструментарій для виконання конкретних практичних завдань.

Оцінка 19–18 балів ставиться за глибоке засвоєння програмного матеріалу, засвоєння рекомендованої літератури; чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань,

розв'язання ситуацій. Оформлення відповіді повинно бути акуратним, логічним та послідовним.

Оцінка 17–16 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу; чітке володіння понятійним апаратом, методами та інструментами економічної діагностики, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання ситуацій. Допускаються незначні погрішності, які не впливають на результат відповіді.

Оцінка 15 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу студентом та усвідомлене застосування знань для розв'язання практичних задач; за умови виконання всіх вимог, які передбачено для оцінки "відмінно", у разі наявності незначних арифметичних помилок у розрахунках; при наявності не до кінця обґрунтованих відповідей або не зовсім повних висновків при розв'язанні задач.

Оцінка 14–13 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та наявне вміння орієнтуватися в ньому, усвідомлене застосування знань для розв'язання практичних задач. Практичні завдання виконуються в цілому правильно з використанням типового алгоритму, але при їх виконанні студент припускається окремих помилок. Оформлення виконаного завдання має бути охайним.

Оцінка 12–11 балів ставиться, якщо студент при виконанні практичних завдань ефективно застосовує основні знання навчального матеріалу, що передбачені навчальною програмою. Практичні завдання виконуються в цілому правильно з використанням типового алгоритму, але під час їх виконання студент припускається значних помилок.

Оцінка 10–9 балів ставиться за недостатнє вміння застосовувати теоретичні знання для розв'язання практичних задач; за умови, якщо завдання в основному виконане та мету завдання досягнуто, а студент під час відповіді продемонстрував розуміння основних положень матеріалу навчальної дисципліни.

Оцінка 8–7 балів ставиться за часткове вміння застосовувати теоретичні знання для розв'язання практичних задач; за умови, якщо завдання частково виконане, а студент під час відповіді продемонстрував розуміння основних положень матеріалу навчальної дисципліни.

Оцінка 6–5 балів ставиться у випадках, якщо студент під час виконання практичних завдань без достатнього розуміння застосовує навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок, стикається з труднощами під час аналізу та порівняння економічних явищ і процесів.

Оцінка 4–3 бали ставиться за неопанування значної частини програмного матеріалу студентом, який не може правильно виконати практичні завдання, стикається зі значними труднощами під час аналізу економічних явищ та процесів.

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

Оцінка 1 бал ставиться за повне невиконання жодного з запропонованих завдань.

11. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей студентів денної форми навчання наведена в таблиці 11.1.

Таблиця 11.1

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Години	Форми навчання		ОЦІНКА рівня сформованості компетентностей		
					Форми контролю	Макс. бал	
1	2	3	4		5	6	
Знання, вміння та навички щодо визначення особливостей оцінювання та формування системи управління розвитком експортного потенціалу промислового підприємства Здатність до визначення гносеологічних коренів експортного потенціалу підприємства Вміння визначати роль підприємства в світовій економічній діяльності	1	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 1. Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"	Активна робота на парі	1
			2	Практичне заняття	Практичне заняття: Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства".	Розв'язання ситуаційних задач. Тестове завдання.	6,5
		СРС	4	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою Вступ у дисципліну "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства". Підготовка до тестового контролю. Виконання домашнього завдання.		
	2	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	Активна робота на парі	1
			СРС	1	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Підприємство як суб'єкт експортної діяльності"	
	3	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	Активна робота на парі	1
			3	Практичне заняття	Семінарське заняття щодо визначення місця і ролі виробничого підприємства у світовій експортній діяльності	Розв'язання ситуаційних задач. Тестове завдання. Перевірка д.з.	6,5

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6			
Здатність до визначення ядра та структурних елементів експортного потенціалу підприємства		СРС	5	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Підприємство як суб'єкт експортної діяльності"			
		4	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1
			СРС	1	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Роль зовнішнього та внутрішнього середовища в формуванні структури експортного потенціалу підприємства". Виконання практичних завдань. Підготовка до тестового контролю		
		5	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1
				3	Практичне заняття	Семінарське заняття за темою: "Сутність і структура експортного потенціалу підприємства"	Розв'язання ситуаційних задач. Тестове завдання.	6,5
	СРС	5	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Роль зовнішнього та внутрішнього середовища в формуванні структури експортного потенціалу підприємства". Виконання практичних завдань Підготовка до тестового контролю.				
Знання, вміння та навички щодо визначення особливостей оцінювання та формування системи управління розвитком експортного потенціалу промислового підприємства	Вміння оцінювати експортний потенціал підприємства	6	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1
			СРС	1	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою: "Множина підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства". Пошук та огляд літературних джерел за темою		
		7	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства	Фронтальне опитування	1
	3			Практичне заняття	Практичне заняття за темою: "Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства"	Розв'язання ситуаційних задач. Тестове завдання. Перевірка д.з.	6,5	
		СРС	5	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою: "Множина підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства". Пошук та огляд літературних джерел за темою			
	8	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	Експрес-опитування	1	
			СРС	1	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою: "Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства"		
	9	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1	
			3	Практичне заняття.	Семінарське заняття з обговорення питань в рамках вивчених тем	Слухання доповідей. Тестове завдання.	16,5	

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4	5	6			
Вміння ідентифікувати та вирішити проблеми експортного потенціалу підприємства	10	СРС	5	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою: "Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства"			
		Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1	
	11	СРС	1	Підготовка до занять	Пошук та огляд літератури за темою: "Сучасні підходи до діагностики стану експортного потенціалу підприємства"			
		Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1	
			3	Практичне заняття	Практичне заняття за темою: "Діагностика стану експортного потенціалу підприємства"	Розв'язання практичних задач. Тестове завдання. Перевірка д.з.	6,5	
	12	СРС	5	Підготовка до занять	Пошук та огляд літератури за темою: "Сучасні підходи до діагностики стану експортного потенціалу підприємства"			
		Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1	
	Формування навичок щодо управління розвитком експортного потенціалу підприємства	13	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1
				3	Практичне заняття	Практичне заняття за темою: Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства.	Есе. Тестове завдання.	12,5
			СРС	5	Підготовка до занять	Виконання практичних завдань щодо формування організаційно-управлінського механізму розвитку експортного потенціалу машинобудівного підприємства. Підготовка до змістовної контрольної роботи		
Спроможність до ідентифікації, запобігання або нейтралізації ризиків пов'язаних із експортною діяльністю підприємства		14	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства	Активна робота на парі	1
		15	СРС	4	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства"		
			Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства	Активна робота на парі	1
				2	Практичне заняття. ПМК	Практичне заняття за темою: "Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства"	Розв'язання ситуаційних задач. Колоквіум.	21,5
			СРС	6	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства"		

Закінчення табл. 11.1

1	2	3	4		5	6	
Здатність до раціонального та ефективного управління розвитком експортного потенціалу підприємства	16	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1
		СРС	1	Підготовка до занять	Самостійна робота над темою "Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства"		
	17	Ауд.	2	Лекція	ТЕМА 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	Активна робота на парі	1
		СРС	1	Підготовка до занять	Огляд матеріалу за навчальною дисципліною "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства", вивченого протягом семестру та підготовка до поточного модульного контролю		

Розподіл балів у межах тем змістовного модуля наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.1

Розподіл балів за темами

Теми	Лекції	Практичні, семінарські	Колоквіум	Доповідь	Есе	Поточні тести	Σ
ТЕМА 1. Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"	1	1,5				5	7,5
ТЕМА 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності	2	1,5				5	8,5
ТЕМА 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства	2	1,5				5	8,5
ТЕМА 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства	2	1,5				5	8,5
ТЕМА 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства	2	1,5		10		5	18,5
ТЕМА 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства	2	1,5				5	8,5
ТЕМА 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства	2	1,5			6	5	14,5
ТЕМА 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства	2	1,5				0	3,5
ТЕМА 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства	2		20				22
Усього балів	17	12	20	10	6	35	100

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається відповідно до Положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 11.2).

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

Таблиця 11.2

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	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

12. Рекомендована література

12.1. Основна

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

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

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

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

5. Піддубний І. О. Експортний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія / І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна, О. А. Шестакова. – Харків. : Вид-во "ФОРМ ЧАЛЬЦЕВ О. В.", 2017. – 258 с.

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

12.2. Додаткова

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

8. Волкова В. Н. Основы теории систем и системного анализа: Учебник для студентов вузов / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. – Санкт-Петербург : Изд. СПбГПУ, 2003. – 520 с.

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

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

11. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. / С. В. Емельянов – Москва : Международные отношения, 2001. – 408 с.
12. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научн. изд. / Ю. Б. Иванов. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
13. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку: монографія / С. О. Іщук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с.
14. Кизим М. О. Управління створенням і розвитком видатної корпорації : монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, І. В. Ялдин. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 208 с.
15. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : підручник / О. Є. Кузьмін. – Львів : Компакт, 2005. – 304 с.
16. Международный менеджмент : учебник для вузов / под ред. С. Э. Пивоварова. – Санкт-Петербург : Питер, 2000. – 624 с.
17. Осика С. Г. Світова організація торгівлі / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький. – Київ : К.І.С, 2004. – 516 с.
18. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЭУ, 2006. – 256 с.
19. Поддубная Л. И. Экспортный потенциал Украины: плацдарм для расширения и механизмы реализации / Л. И. Поддубная // Вісник ХДЕУ. – 2000. – № 1(13). – С. 28–31.
20. Пономаренко В. С. Конкурентоспроможність як імператив функціонування та розвитку сучасних економічних систем / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – С. 7–22.
21. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Лучковский. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
22. Пономаренко В. С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємствах: процесний підхід : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 240 с.
23. Пономаренко В. С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємствах: процесний підхід : монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 240 с.
24. Пономаренко В. С. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства і диверсифікація експорту: науково-методичні аспекти аналізу та

оцінки / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / Під. ред. В. С. Пономаренка. – Харків : ФОРМ ЛІБуркіна Л. М. ; ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 7–22.

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

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

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

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

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

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

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

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

33. Рєпіна І. М. Активи підприємства: категоріальний аналіз та системологія / І. М. Рєпіна // Формування ринкової економіки : Зб. наук. праць. Економіка підприємства. – Київ : 2008. – С. 548–553.

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

35. Солодковський Ю. М. Моделі розвитку конкурентоспроможності експорту у сучасній системі світової торгівлі / Ю. М. Солодковський // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : Монографія, Т I – Київ : КНЕУ, 2006. Т I. – С. 163–196.

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

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

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

12.3. Інформаційні ресурси

39. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).

40. Митний кодекс України від 11.08.2002 р. № 92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).

41. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/nk>.

42. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).

43. Сервер Верховної Ради України. – Режим доступу : [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

44. Нормативні акти України. – Режим доступу : [http:// www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).

45. Право. Україна. – Режим доступу : [http:// www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html](http://www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html).

46. Статистична база Конференції ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/stdev>.

47. Global Competiveness Report 2014-2015. World Economic Forum. – Geneva. – 2016. – Access mode : [http:// www.weforum.org](http://www.weforum.org).

48. Сайт Міжнародного торговельного центру ООН. – Режим доступу : <http://www.intracen.org/tradstat/welcome>.

49. Сайт Міжнародного інституту розвитку менеджменту (ИМД). – Режим доступу : <http://www.imd.ch>.

50. Статистична база даних ЮНІДО. – Режим доступу : <http://www.unido.org/geostat>.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства" за Національною рамкою кваліфікацій України

49

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Вміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Вступ до дисципліни "Управління розвитком експортного потенціалу підприємства"					
Визначати особливості управління розвитком експортного потенціалу підприємства як специфічного виду менеджменту	Предмет і метод теорії управління розвитком експортного потенціалу підприємства. Мета та методологічні основи управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Знання основних теорій експортного потенціалу підприємства, їх взаємозв'язку із загальною теорією менеджменту та іншими науковими дисциплінами.	Критично аналізувати еволюцію теорій експортного потенціалу підприємства, з акцентом на зміну джерел міжнародної конкурентоспроможності.	Аргументовано сформулювати актуальність, теоретичну і практичну значущість управління розвитком експортного потенціалу підприємства як наукової і навчальної дисципліни.	Самостійно приймати й обґрунтовувати рішення щодо впровадження системи управління розвитком експортного потенціалу з урахуванням специфіки експортної діяльності підприємства.
Тема 2. Підприємство як суб'єкт експортної діяльності					
Визначати специфіку експортної діяльності підприємства та її державно-регулятивні засади	Нормативно-законодавча база експортної діяльності підприємства. Міжнародні правила та норми СОТ щодо експортної діяльності підприємства.	Знання основних стратегій інтернаціоналізації бізнесу підприємства та його національно-державних і міжнародних норм регулювання.	Готувати аналітичні матеріали для виходу підприємства на зовнішні ринки та здійснення експортної діяльності.	Формувати й презентувати варіанти управлінських рішень щодо експортної діяльності підприємства.	Самостійно генерувати та обґрунтовувати управлінські рішення щодо географічної та продуктової структури експорту підприємства.

1	2	3	4	5	6
Тема 3. Сутність і структура експортного потенціалу підприємства					
Визначати ключові елементи та структуру експортного потенціалу підприємства з урахуванням його галузевої належності.	Структурування елементів експортного потенціалу підприємства за функціональною ознакою та впливом на конкурентоспроможність підприємства.	Знання системних основ походження експортного потенціалу підприємства та методів структуризації його елементів.	Здійснювати декомпозицію елементів експортного потенціалу підприємства та їх агрегування за різними ознаками.	Презентувати й доводити структурний склад експортного потенціалу підприємства у контексті реалізації цілей експортної діяльності підприємства.	Відповідальність за теоретичне обґрунтування формування доцільної структури експортного потенціалу підприємства.
Тема 4. Теоретико-методичні засади оцінювання експортного потенціалу підприємства					
Володіти інструментарієм аналізу та діагностики стану експортного потенціалу підприємства.	Основні методи аналізу та оцінювання стану експортного потенціалу підприємства	Знання методів і технології діагностики стану експортного потенціалу підприємства.	Вміння застосовувати сучасні методи оцінювання і прогнозування розвитку експортного потенціалу підприємства.	Презентувати результати оцінювання стану експортного потенціалу підприємства.	Відповідальність за точність і конкретність застосування методів діагностики експортного потенціалу підприємства.
Тема 5. Теоретико-методологічні засади формування експортного потенціалу підприємства					
Визначати системно-стратегічні засади експортного потенціалу підприємства.	Експортний потенціал підприємства як явище-система. Стратегічний контекст формування експортного потенціалу підприємства.	Знання системних закономірностей та сучасних стратегій формування експортного потенціалу підприємства.	Вміння розрізняти корпоративний та державний механізм формування експортного потенціалу підприємства.	Аргументовано доводити методи і принципи формування експортного потенціалу підприємства.	Автономно застосовувати технологію формування експортного потенціалу підприємства.
Тема 6. Діагностика стану експортного потенціалу підприємства					
Формувати діагностичний інструментарій експортного потенціалу підприємства.	Характеристика методів діагностики експортного потенціалу підприємства.	Знання основ діагностичних процедур та технології їх здійснення в експортній діяльності підприємства.	Володіння навичками здійснення діагностики стану та прогнозування розвитку експортного потенціалу підприємства.	Аргументовано доводити наявність проблем у розвитку експортного потенціалу підприємства та варіантів їх подолання.	Відповідальність за точну ідентифікацію проблем розвитку експортного потенціалу підприємства.

Закінчення додатка А
Закінчення табл. А.1

1	2	3	4	5	6
Тема 7. Організаційно-управлінський механізм розвитку експортного потенціалу підприємства					
Визначати технологію синтезу механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Основні етапи та технологія синтезу експортного потенціалу підприємства.	Знання технології синтезу механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства та методів реалізації його мети.	Здійснювати структурно-функціональний синтез механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Презентувати результати синтезу механізму управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Аргументовано доводити оптимальну організаційну структуру експортного потенціалу підприємства.
Тема 8. Оцінювання та управління ризиками експортної діяльності підприємства					
Визначати головні ризики розвитку експортного потенціалу підприємства та методи їх мінімізації.	Основні ризики розвитку експортного потенціалу підприємства та методи їх ідентифікації.	Знання природи та характеристик основних ризиків розвитку експортного потенціалу підприємства.	Визначати характер і силу впливу ризиків розвитку експортного потенціалу підприємства.	Аргументовано виявляти вплив ризиків на розвиток експортного потенціалу підприємства.	Відповідальність за точну ідентифікацію та оцінювання сили впливів ризиків на розвиток експортного потенціалу підприємства.
Тема 9. Ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства					
Визначати ефективність управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Оцінювання ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Знання методів і технології оцінювання ефективності управлінських рішень в експортній діяльності підприємства.	Вміння формувати адекватну інформаційну базу для оцінки ефективності управлінських рішень.	Презентувати результати оцінки ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.	Відповідальність за адекватність методики оцінювання ефективності управління розвитком експортного потенціалу підприємства.

Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни	4
3. Програма навчальної дисципліни	7
4. Структура навчальної дисципліни.....	12
5. Теми та плани семінарських занять.....	14
6. Теми практичних занять	18
7. Самостійна робота студентів	19
7.1 Контрольні запитання для самодіагностики	22
8. Індивідуально-консультативна робота	26
9. Методи навчання	26
10. Методи контролю	32
11. Розподіл балів, які отримують студенти	40
12. Рекомендована література.....	45
12.1. Основна	45
12.2. Додаткова	45
12.3. Інформаційні ресурси.....	48
Додатки.....	49

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Робоча програма
навчальної дисципліни
"УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА"**

**для студентів напряму підготовки
6.030601 "Менеджмент"
денної форми навчання**

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладачі: **Піддубний** Іван Олександрович
Шестакова Олена Андріївна

Відповідальний за видання *С. І. Стахорська*

Редактор *В. О. Бутенко*

Коректор *В. О. Бутенко*

План 2016 р. Поз. № 225 ЕВ. Обсяг 53 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.*