

Міністерство освіти і науки України
Національний університет
водного господарства та природокористування

Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

07/01-059M

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до практичних занять
та самостійної роботи

з навчальної дисципліни

«Міжнародне виробниче співробітництво»

для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
за освітньо-професійною програмою «Міжнародний бізнес»
спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
денної та заочної форм навчання

Рекомендовано
науково-методичною радою
з якості ННІЕМ
Протокол № 3 від 18.11.2025 р.

Рівне – 2025

Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи з навчальної дисципліни «Міжнародне виробниче співробітництво» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Міжнародний бізнес» (2024) спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» денної та заочної форм навчання [Електронне видання] / Стахів О. А. – Рівне : НУВГП, 2025. – 51 с.

Укладач: Стахів О. А., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

Відповідальний за випуск: Кушнір Н. Б., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

Керівник освітньої програми: Красовська Ю. В., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

© О. А. Стахів, 2025
© НУВГП, 2025

Зміст

ВСТУП	4
МЕТОДИ КОНТРОЛЮ	7
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ та завдання з ПІДГОТОВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ, ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТ	8
Тема 1. Теоретичні основи міжнародного виробничого співробітництва	8
Тема 2. Організаційно-правові форми міжнародного виробничого співробітництва	10
Тема 3. Міжнародна виробнича кооперація та спеціалізація	13
Тема 4. Субконтрактація як ключова форма міжнародного виробничого співробітництва	16
Тема 5. Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) та трансфер технологій	20
Тема 6. Фінансові та інвестиційні аспекти міжнародного виробничого співробітництва	23
Тема 7. Управління та маркетинг у міжнародному виробничому співробітництві	26
Тема 8. Ризики та проблеми міжнародного виробничого співробітництва	29
Тема 9. Регіональні особливості розвитку міжнародного виробничого співробітництва (на прикладі ЄС, НАФТА/ЮСМКА)	32
Тема 10. Роль держави та міжнародних організацій у регулюванні розвитку міжнародного виробничого співробітництва	35
Тема 11. Міжнародне виробниче співробітництво України: стан, проблеми та перспективи	38
Тема 12. Спільне підприємництво у світовій практиці	41
Тема 13. Новітні тенденції та майбутнє міжнародного виробничого співробітництва	44
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	47

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Міжнародне виробниче співробітництво» орієнтована на засвоєння студентами теоретичних положень та вироблення практичних навичок пов'язаних з формуванням системи знань про найважливіші аспекти міжнародного виробничого співробітництва.

«Міжнародне виробниче співробітництво» є вибірковою навчальною дисципліною фахового спрямування, що вивчається на рівні вищої освіти для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини».

Метою вивчення навчальної дисципліни «Міжнародне виробниче співробітництво» є формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо сутності, форм, методів, механізмів організації та регулювання міжнародних виробничих зв'язків і кооперації підприємств різних країн у сучасних умовах глобалізації.

Це включає досягнення таких ключових завдань:

З'ясування теоретичних основ міжнародного виробничого співробітництва, його ролі у світовій економіці та зв'язку з міжнародною спеціалізацією.

Аналіз основних форм та видів виробничого співробітництва (спільні підприємства, субконтрактація, ліцензійні угоди, франчайзинг).

Вивчення організаційних, правових та фінансових механізмів створення та функціонування спільних виробничих структур.

Оцінка ефективності участі національних підприємств у міжнародній кооперації та управління пов'язаними з нею ризиками.

Оволодіння навичками пошуку партнерів, укладання та реалізації міжнародних коопераційних угод.

Визначення ролі ТНК, міжнародних організацій та держави у регулюванні та стимулюванні міжнародного виробничого співробітництва.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку міжнародного виробничого співробітництва в умовах Індустрії 4.0 та глобальних ланцюгів доданої вартості.

Вивчення міжнародної спеціалізації та зовнішньоекономічної діяльності країн світу;

Визначення та характеристика чинних та потенційних важливих торговельно-економічних партнерів України.

Курс навчальної дисципліни «Міжнародне виробниче співробітництво» складається з двох модулів.

Під час вивчення дисципліни використовуються такі методи викладання та технології: проблемна лекція, аналіз конкретних ситуацій (case study), обговорення, презентації, ситуаційні дослідження, навчальна дискусія та інші.

Після вивчення дисципліни студент повинен:

знати:

Сутність та еволюцію міжнародного виробничого співробітництва, його місце і роль у системі міжнародних економічних відносин та світової економіки.

Співвідношення понять "міжнародна спеціалізація", "міжнародна кооперація" та "міжнародне виробниче співробітництво".

Фактори та передумови, що стимулюють розвиток міжнародного виробничого співробітництва на сучасному етапі.

Класифікацію міжнародного виробничого співробітництва за різними критеріями (галузями, рівнем інтеграції, формою власності).

Основні організаційно-правові форми міжнародного виробничого співробітництва

Механізми міжнародного трансферу технологій та захисту інтелектуальної власності в рамках міжнародного виробничого співробітництва (патенти, ноу-хау).

Види ризиків, що супроводжують міжнародного виробничого співробітництва (політичні, валютні, комерційні, культурні).

Специфіку МВС у ключових галузях світової економіки

Особливості виробничої кооперації в рамках найбільших інтеграційних угруповань (ЄС, НАФТА/ЮСМКА).

Напрямки та проблеми розвитку міжнародного виробничого співробітництва в Україні.

уміти:

Аналізувати передумови та фактори розвитку міжнародного виробничого співробітництва для конкретного підприємства або галузі.

Діагностувати доцільність залучення підприємства до різних форм міжнародного виробничого співробітництва (кооперація, спільні

підприємства, субконтрактація) з огляду на його ресурсний потенціал та ринкові можливості.

Визначати політичні, економічні та комерційні ризики, пов'язані з міжнародною виробничою діяльністю, та пропонувати шляхи їх мінімізації.

В якості індивідуального навчально-дослідного завдання під час вивчення курсу «Міжнародного виробничого співробітництва» пропонується виконання реферативних робіт або аналітичних досліджень.

В результаті вивчення дисципліни здобувачі отримають наступні компетентності:

Інтегральна компетентність:

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК7. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

Фахові компетентності:

ФК11. Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

Програмними результатами навчання є наступні:

ПРН14. Розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин..

ПРН18. Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків

Формування компетентностей із дисципліни «Міжнародне виробниче співробітництво» сприяє набуттю таких соціальних навичок (soft skills), як здатність до комунікації, публічних виступів,

системного і структурного мислення, відповідальності, оцінки ризиків та командної роботи, до комплексного вирішення проблеми, економічної компетентності тощо.

Самостійна робота здобувачів над курсом «Міжнародне виробниче співробітництво» передбачає: підготовку до практичних занять, самостійне опрацювання питань і тем, які не виносяться на практичні заняття, підготовку до контрольних заходів, виконання індивідуального навчально-дослідного завдання, підготовку до заліку.

Самоконтроль підготовки до практичного заняття та поточного контролю знань здійснюється за контрольними завданнями (контрольні запитання, тести, задачі, вправи):

За кожною з тем навчальної дисципліни здобувач самостійно повинен вивчити матеріал базового рівня, перевірити ступінь його засвоєння, через самоконтроль підготуватися до практичних занять, поточного контролю за темою або проміжного контролю у вигляді тестування за темами на платформі Moodle, змістового модуля, що забезпечить належний рівень підготовки до підсумкового контролю знань (заліку).

Тематичний план та зміст дисципліни представлені в силабусі навчальної дисципліни «Міжнародне виробниче співробітництво» (07/01-095S).

МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Основними критеріями, що характеризують рівень компетентності студента при оцінюванні результатів поточного та підсумкового контролів є такі:

- ☐ виконання всіх видів навчальної роботи, передбачені силабусом навчальної дисципліни;

- ☐ глибина і характер знань навчального матеріалу за змістом навчальної дисципліни, що міститься в рекомендованих літературних джерелах;

- ☐ характер відповідей на поставлені питання (чіткість, лаконічність, логічність, послідовність тощо);

- ☐ вміння застосовувати теоретичні положення під час розв'язання практичних задач;

- ☐ вміння аналізувати достовірність одержаних результатів.

За вчасне та якісне виконання завдань для самостійної роботи та опанування курсу, студент отримує такі обов'язкові бали:

- 60 балів поточне оцінювання;

- 20 балів – модуль 1;

- 20 балів – модуль 2.

Усього 100 балів.

Детальний розподіл балів за курсом розміщено у навчальній платформі Moodle

Здобувачі можуть отримати додаткові бали за: виступ з доповіддю на студентській науковій конференції; участь у науковому конкурсі; публікацію тез доповіді; публікацію наукової статті.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ТА ЗАВДАННЯ З ПІДГОТОВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ, ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Тема 1. Теоретичні основи міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. У чому полягає сутність міжнародного виробничого співробітництва та які ключові цілі воно переслідує на рівні підприємства та національної економіки?

2. Визначте місце та охарактеризуйте роль міжнародного виробничого співробітництва у загальній системі міжнародних економічних відносин.

3. Назвіть та розкрийте зміст основних передумов (об'єктивних умов) і факторів (рушійних сил), що стимулюють розвиток міжнародного виробничого співробітництва на сучасному етапі.

4. Проаналізуйте еволюцію форм та методів міжнародної виробничої кооперації, виділивши основні етапи та їхні характерні риси.

5. Як співвідносяться та чим відрізняються поняття "міжнародна виробнича кооперація", "міжнародна спеціалізація виробництва" та "міжнародне виробниче співробітництво"?

6. Сформулюйте та поясніть економічні та соціальні ефекти (вигоди) від участі підприємств у міжнародному виробничому співробітництві.

7. За якими основними критеріями (рівень, сфера, характер зв'язків) класифікують види міжнародного виробничого співробітництва та наведіть приклади кожного виду?

Практичне завдання (кейс)

Сформулюйте визначення (сутність) та основну форму зв'язку для "Міжнародної виробничої кооперації" та "Міжнародного виробничого співробітництва".

Визначте рівень інтеграції партнерів для всіх трьох понять.

Сформулюйте кінцеву мету "Міжнародної виробничої кооперації" та обов'язкову умову для "Міжнародного виробничого співробітництва".

Тести для самоконтролю знань:

Яке з наведених понять найбільш точно відображає сутність міжнародного виробничого співробітництва?

А.Координація макроекономічної політики між державами-членами регіональних блоків.

Б.Виключно обмін готовою продукцією між національними економіками.

В.Передача права власності на технологію за ліцензійною угодою без подальшої спільної діяльності.

Г.Об'єднання зусиль, ресурсів і технологій партнерів з різних країн для спільного виробництва кінцевого продукту або його компонентів.

Який з перелічених факторів є головною економічною передумовою для розвитку міжнародної виробничої кооперації?

А.Нерівномірність розміщення природних ресурсів і факторів виробництва між країнами.

Б.Створення єдиних міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

В.Можливість отримання пільгових кредитів від міжнародних фінансових інституцій.

Г.Різниця в політичних системах країн-партнерів. Які процеси відображають поглиблення взаємодії між національними економіками у сучасному світі?

Міжнародна подетальна (повузлова) спеціалізація виробництва, як форма міжнародного виробничого співробітництва, передбачає:

А.Спеціалізацію на виконанні окремих технологічних операцій або фаз виробничого процесу.

Б.Виробництво в одній країні вузлів, агрегатів чи комплектуючих, які використовуються для складання кінцевого продукту в іншій країні.

В.Обмін технологічною документацією та ноу-хау без передачі матеріальних компонентів.

Г.Спеціалізацію підприємств на виробництві певних видів кінцевої продукції (наприклад, тільки автомобілів або тільки літаків).

Який з перелічених ефектів є головним економічним ефектом для підприємства від участі у міжнародного виробничого співробітництва?

А.Можливість зменшення політичних ризиків.

Б.Збільшення кількості робочих місць у країні розташування.

В.Отримання доступу до нових технологій та кваліфікованої робочої сили.

Г.Зниження собівартості продукції за рахунок ефекту масштабу та оптимізації розміщення виробництва.

Який з видів співробітництва є найширшим за своїм змістом і включає всі інші перелічені?

А.Міжнародна виробнича кооперація.

Б.Міжнародна спеціалізація виробництва.

В.Міжнародне виробниче співробітництво.

Г.Міжнародний трансфер технологій.

Тема 2. Організаційно-правові форми міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. У чому полягає характеристика простої форми виробничого співробітництва (наприклад, виконання разових замовлень) і чим вона відрізняється від довгострокової кооперації?

2. Розкрийте особливості та наведіть приклади договірних форм кооперації, включаючи спільне виробництво, ліцензійні угоди з виробництва та субконтрактацію.

3. Визначте сутність спільних підприємств (СП) як інституційної форми міжнародного виробничого співробітництва та назвіть основні критерії їх класифікації.

4. Проаналізуйте правові аспекти створення та функціонування спільних підприємств, розкривши роль національного та міжнародного регулювання.

5. Яка роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у розвитку міжнародного виробничого співробітництва та як організована внутрішньофірмова кооперація в рамках їхніх глобальних структур?

6. Охарактеризуйте особливості реалізації проектів "під ключ" (turn-key projects) у міжнародній практиці та їхнє місце у системі виробничого співробітництва.

7. Визначте сутність франчайзингу як форми міжнародного виробничого співробітництва та проаналізуйте його переваги та недоліки для франчайзера та франчайзі.

Практичні завдання

Завдання 2.1:

Пропозиція форм співробітництва

Запропонуйте три форми (наприклад, Субконтрактація, Спільне підприємство, Ліцензійна угода), які найкраще відповідають цілям та обмеженням, і коротко опишіть їх:

Форма 1: _____

Механізм реалізації: _____

Форма 2: _____

Механізм реалізації: _____

Форма 3: _____

Механізм реалізації: _____

Завдання 2.2:

Обрати два або три регіональні інтеграційні об'єднання. Порівняти їх за такими критеріями:

- a) Рівень інтеграції (зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз).
- b) Економічні показники країн-учасниць (ВВП, обсяг торгівлі).
- c) Політичні та соціальні аспекти інтеграції.
- d) Проблеми та перспективи розвитку.

Тести для самоконтролю знань:

Яка з перелічених форм міжнародного виробничого співробітництва належить до інституційних форм співробітництва?

А.Спільне підприємство (Joint Venture).

Б.Реалізація разового замовлення.

В.Договір про субконтрактацію.

Г.Ліцензійна угода з виробництва.

У чому полягає ключова відмінність субконтрактації від простої торгової операції?

А.Субконтрактація обов'язково включає спільне фінансування виробництва.

Б.Виробництво здійснюється згідно з технічною документацією та під контролем замовника (генерального підрядника).

В.Субконтрактні угоди укладаються лише на міждержавному рівні.

Г.Субконтрактація завжди передбачає бартерний обмін.

Яка форма міжнародного виробничого співробітництва дозволяє підприємству повністю передати відповідальність за будівництво та запуск об'єкта в експлуатацію замовнику?

А.Ліцензійна угода.

Б.Створення спільного підприємства.

В.Проект 'під ключ' (Turn-key project).

Г.Промисловий франчайзинг.

Франчайзинг як форма МВС відрізняється від ліцензійної угоди тим, що франчайзер передає франчайзі не лише право на технологію, а й:

А.100% капіталу для будівництва підприємства.

Б.Цілісну, перевірену бізнес-систему (бренд, стандарти управління, маркетинг, ноу-хау).

В.Виключне право на експорт продукції на ринки третіх країн.

Г.Повну фінансову та юридичну відповідальність за діяльність на місцевому ринку.

Для чого транснаціональні корпорації (ТНК) активно використовують внутрішньофірмову кооперацію?

А.Для спрощення процедури ліквідації дочірніх компаній.

Б.Для уникнення сплати місцевих податків на прибуток.

В.Для повного переходу на незалежні субконтрактні відносини.

Г.Для максимального використання переваг спеціалізації дочірніх структур у різних країнах та управління глобальним ланцюгом вартості.

Тема 3. Міжнародна виробнича кооперація та спеціалізація

Контрольні запитання:

1. У чому полягає сутність міжнародної спеціалізації виробництва та які існують її основні форми (предметна, подетальна, технологічна)?

2. Як проявляється взаємозв'язок між міжнародною спеціалізацією та кооперацією виробництва?

3. Які ключові показники використовуються для оцінки економічної ефективності міжнародної спеціалізації та кооперації?

4. Опишіть основні методи оцінки доцільності та рівня розвитку коопераційних зв'язків.

5. Яка роль коопераційних угод у підвищенні конкурентоспроможності продукції на світовому ринку?

6. Які основні бар'єри та проблеми стоять на шляху поглиблення міжнародної виробничої кооперації та як їх можна подолати?

7. Наведіть приклади успішної галузевої міжнародної кооперації, зокрема у сферах автомобілебудування та аерокосмічної галузі, і проаналізуйте їхні моделі.

Практичне завдання (кейс)

На основі аналізу витрат та транспортних складових визначити найбільш вигідну форму міжнародної спеціалізації (власне виробництво, предметна спеціалізація чи подетальна кооперація) для забезпечення високої конкурентоспроможності кінцевого продукту.

Українське підприємство "ПромАгро" виробляє інноваційний вид сільськогосподарської техніки – високоточні сівалки. Підприємство розглядає можливість міжнародної спеціалізації для виробництва ключового вузла "А" (система дозування), який складається з 1000 деталей.

Таблиця

Вихідні дані

Показник	Виробництво Вузла "А" в Україні (варіант 1)	Виробництво Вузла "А" у Польщі (варіант 2)
Річний обсяг виробництва (вузлів)	5 000	5 000
Змінні витрати на 1 вузол (праця, матеріали, енергія)	1200 у.о.	800 у.о.
Постійні витрати на 1 вузол (амортизація, оренда, управління)	400 у.о.	250 у.о.
Загальна собівартість 1 вузла	1600 у.о.	1050 у.о.

Додаткові умови:Транспортні витрати:

Транспортування 1 готового Вузла "А" з Польщі до України: \$100.

Транспортування 1000 окремих деталей для збирання Вузла "А" в Україні (при подетальній кооперації): \$60. (Транспортні витрати нижчі через використання уніфікованої тари для деталей).

Митні тарифи:

Мито на ввезення готового Вузла "А" (код готової продукції): 10% від собівартості.

Мито на ввезення деталей (код комплектуючих): 5% від собівартості.

Завдання:

Необхідно проаналізувати три можливі варіанти забезпечення підприємства "ПромАгро" ключовим Вузлом "А" і зробити висновок про економічну доцільність міжнародної спеціалізації.

1: Визначення собівартості за трьома сценаріями

Сценарій 1 (Власне виробництво в Україні): Розрахувати собівартість 1 Вузла "А". (Дано в таблиці).

Сценарій 2 (Міжнародна предметна спеціалізація): Розрахувати загальні витрати на придбання 1 готового Вузла "А" у Польщі.

Загальні витрати = Собівартість у Польщі + Транспорт + Мито на готовий вузол

Сценарій 3 (Міжнародна подетальна спеціалізація/кооперація):

Розрахувати загальні витрати на імпорт деталей із Польщі та збирання 1 Вузла "А" в Україні.

Загальні витрати = Змінні витрати в Польщі+ Постійні витрати в Україні + Транспорт деталей+ Мито на деталі

(Примітка: При подетальній кооперації деталі виробляються в Польщі (нижчі змінні витрати), але збираються в Україні (постійні витрати підприємства).

2: Порівняльний аналіз та висновок

1) Порівняйте фінальні загальні витрати на 1 Вузол "А" за всіма трьома сценаріями.

2) Сформулюйте висновок про те, яка форма міжнародної спеціалізації (предметна чи подетальна) є найбільш вигідною для "ПромАгро" і чому (з точки зору ефекту від спеціалізації та захисту від тарифних бар'єрів).

Тести для самоконтролю знань:

Міжнародна предметна спеціалізація виробництва означає, що підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві:

А.Виробництві певних готових виробів чи їх видів (наприклад, вантажних автомобілів чи певних марок літаків).

Б.Окремих технологічних операцій (наприклад, фарбування або зварювання).

В.Наданні консультаційних та інжинірингових послуг.

Г.Вузлів, деталей та комплектуючих для кінцевого продукту.

Яка з форм спеціалізації передбачає передачу окремих етапів виробничого циклу (наприклад, лиття, складання, випробування) іншому підприємству?

А.Технологічна (стадійна) спеціалізація.

Б.Предметна спеціалізація.

В.Регіональна спеціалізація.

Г.Повузлова спеціалізація.

Який з наведених чинників є бар'єром на шляху поглиблення міжнародної виробничої кооперації?

А.Відмінності у національних технічних регламентах та невідповідність якості комплектуючих.

Б.Розвиток інфраструктури та логістичних мереж.

В.Уніфікація міжнародних технічних стандартів (наприклад, ISO).

Г.Запровадження системи пільгового оподаткування для спільних підприємств.

Основною економічною метою міжнародної виробничої кооперації є:

А.Обхід митних тарифів між країнами-партнерами.

Б.Спільне використання бренду та торговельної марки.

В.Досягнення ефекту масштабу, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Г.Розширення географії експорту кінцевої продукції.

Яка з форм міжнародної спеціалізації є найбільш глибокою та найтісніше пов'язана з кооперацією?

А.Предметна.

Б.Подетальна (повузлова).

В.Галузева.

Г.Регіональна.

Тема 4. Субконтрактація як ключова форма міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. Що таке субконтрактація та які її основні функції в сучасному бізнесі?

2. Охарактеризуйте основні види субконтрактації: потужнісна (capacity), спеціалізована (specialized) та "комерційна" (commercial, або ринкова/торговельна). У чому полягає їхня ключова відмінність?

3. Яку роль відіграють малі та середні підприємства (МСП) у системі міжнародної субконтрактації?

4. Які переваги та виклики існують для МСП при їхньому залученні до міжнародних субконтрактних ланцюгів?

5. Назвіть та поясніть основні переваги субконтрактації для

замовника (генерального підрядника).

6. Які вигоди отримує виконавець (субпідрядник) від участі у субконтрактних відносинах?

7. Як організовується та управляється ланцюг поставок у контексті субконтрактних відносин?

8. Які ключові управлінські завдання виникають при координації роботи між генеральним підрядником та субпідрядниками?

9. Яке значення мають міжнародні біржі субконтрактів (наприклад, UNIDO, регіональні біржі) для розвитку міжнародної співпраці?

10. Яким чином ці біржі сприяють пошуку та налагодженню партнерських відносин у сфері субконтрактації?

11. Назвіть та охарактеризуйте типові умови, які обов'язково повинні бути включені до міжнародного субконтрактного договору.

12. Які правові аспекти (наприклад, юрисдикція, вирішення спорів) є особливо важливими при укладанні міжнародного субконтракту?

13. Які основні проблеми виникають у міжнародній субконтрактації щодо забезпечення якості продукції (робіт, послуг) субпідрядника?

Практичне завдання (Кейс-стаді)

Сценарій:

Компанія-замовник (Генеральний підрядник): "Innovatech Robotics" (США, Каліфорнія) — велика технологічна компанія, що спеціалізується на розробці та фінальному складанні високоточних промислових роботів.

Проблема: Для нової моделі робота "Атлас Х" компанії необхідно забезпечити стабільні поставки високоякісних алюмінієвих корпусів із ЧПУ-обробкою (CNC Machining). Самостійне виробництво є надто дорогим і потребує значних капітальних інвестицій, які компанія вирішила не робити.

Рішення: "Innovatech Robotics" вирішує використати міжнародну субконтрактацію для виробництва цих корпусів.

Вимоги до корпусу:

Матеріал: Високоміцний алюмінієвий сплав (6061).

Точність: Допуск на обробку ± 0.01 мм.

Обсяг: 10 000 одиниць на рік.

Специфіка: Потрібне унікальне інженерне рішення для забезпечення тепловідведення, яке має розробити субпідрядник,

використовуючи надану загальну 3D-модель (тобто це не лише потужнісна, але й спеціалізована субконтрактація).

Етапи виконання та питання для опрацювання

Етап 1: Визначення типу субконтрактації та вибір регіону

Класифікація: Визначте, до якого виду субконтрактації (потужнісна, спеціалізована, "комерційна") найбільше відповідає описаний випадок, та обґрунтуйте свою відповідь.

Вибір регіону: Запропонуйте 2-3 країни/регіони (наприклад, країни Центральної Європи, Південно-Східної Азії, Латинської Америки), де доцільно шукати субпідрядника для такого високоточного виробництва, та обґрунтуйте свій вибір, враховуючи:

Вартість робочої сили та сировини.

Технологічні можливості (наявність обладнання ЧПУ).

Ступінь захисту інтелектуальної власності (ІВ).

Етап 2: Оцінка переваг та ризиків

Переваги: Сформулюйте 3 основні переваги, які отримає "Innovatech Robotics" (замовник) від цієї субконтрактації.

Ризики: Визначте 3 ключові ризики для "Innovatech Robotics" у цьому міжнародному співробітництві (наприклад, ризик якості, логістичний, валютний тощо).

Мінімізація: Запропонуйте конкретні заходи для мінімізації кожного з ідентифікованих ризиків.

Тести для самоконтролю знань:

Що є ключовою ознакою субконтрактації як форми міжнародного виробничого співробітництва?

А.Надання ліцензії на використання інтелектуальної власності.

Б.Генеральний підрядник передає частину виробничих або технологічних процесів незалежному виконавцю (субпідряднику).

В.Створення спільного підприємства (Joint Venture) двома компаніями з різних країн.

Г.Проста купівля-продаж готової продукції на міжнародному ринку.

Який вид субконтрактації використовується, коли замовник передає частину замовлення субпідряднику лише через те, що власних

виробничих потужностей замовника недостатньо для виконання обсягу робіт у встановлені терміни?

А.Потужнісна (capacity) субконтрактація.

Б.Комерційна субконтрактація.

В.Спеціалізована субконтрактація.

Г.Технологічна субконтрактація.

Яка з перелічених переваг є основною економічною мотивацією для генерального підрядника при використанні міжнародної субконтрактації?

А.Зниження виробничих витрат за рахунок доступу до дешевших ресурсів, робочої сили та матеріалів в іншій країні.

Б.Отримання прав інтелектуальної власності на продукцію субпідрядника.

В.Підвищення рівня контролю над усіма ланками виробничого ланцюга.

Г.Повна ліквідація потреби у міжнародній логістиці та транспорті.

Яке твердження найкраще відображає роль малих та середніх підприємств (МСП) у системі міжнародної субконтрактації?

А.МСП здебільшого виступають у ролі генеральних підрядників, що розміщують великі міжнародні замовлення.

Б.МСП є ключовими виконавцями (субпідрядниками), які пропонують вузькоспеціалізовані компоненти, навички або інноваційні рішення.

В.МСП не мають суттєвого впливу на міжнародну субконтрактацію, оскільки їхній обсяг виробництва занадто малий.

Г.МСП, як правило, повністю контролюють кінцевий збут та маркетинг продукції.

Як субконтрактація впливає на глобальні ланцюги створення вартості (GVCs)?

А.Вона призводить до повної націоналізації виробництва в країні генерального підрядника.

Б.Вона посилює залежність від уніфікованих стандартів якості лише однієї країни.

В.Вона обмежує доступ субпідрядників до новітніх технологій та знань.

Г.Вона сприяє фрагментації виробничого процесу та його територіальному розподілу між різними країнами.

Тема 5. Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) та трансфер технологій

Контрольні запитання:

1. Як Міжнародне науково-технічне співробітництво (МНТС) виступає одночасно передумовою та складовою частиною міжнародного виробничого співробітництва (МВС)?
2. Наведіть приклади, які ілюструють зв'язок між результатами МНТС (наприклад, новою технологією) та їхнім впровадженням у МВС.
3. Охарактеризуйте основні форми МНТС. Яка відмінність між спільними дослідженнями та обміном інформацією в контексті технологічного розвитку?
4. Яке значення має спільне використання дорогого наукового обладнання для країн-учасниць МНТС?
5. Розкрийте сутність міжнародного трансферу технологій (МТТ). Які існують основні канали (види) здійснення МТТ?
6. Чому трансфер технологій є критично важливим для інтеграції економік, що розвиваються, у глобальні ланцюги створення вартості?
7. Які правові форми захисту інтелектуальної власності є ключовими при міжнародному співробітництві?
8. Поясніть відмінності між правовим захистом, що надається патентом, ліцензією та ноу-хау.
9. Охарактеризуйте ліцензійні угоди як важливий інструмент міжнародного виробничого співробітництва.
10. Назвіть та поясніть види ліцензійних угод (наприклад, проста, виключна, повна). Які особливості необхідно враховувати при укладанні таких міжнародних угод?
11. У чому полягає роль інновацій та науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у підвищенні ефективності міжнародного виробничого співробітництва (МВС)?
12. Як інвестиції в НДДКР впливають на конкурентоспроможність підприємств-учасників МВС?

13. Яка мета та ключові принципи економічної оцінки вартості технології, що передається в рамках міжнародного виробничого співробітництва?

14. Назвіть основні підходи (методи) до оцінки вартості технології (наприклад, витратний, ринковий, дохідний). Які чинники впливають на кінцеву ціну трансферу технології?

Практичне завдання (Кейс)

Українське машинобудівне підприємство "Промтех-Інновація" розробило нову, енергоефективну технологію виробництва металевих сплавів. Компанія має обмежені фінансові ресурси для самостійного виходу на ринок ЄС, але прагне максимізувати дохід від своєї ноу-хау та патентів. Німецький концерн "GlobalTech" зацікавлений у швидкому впровадженні цієї технології для модернізації свого виробництва в Польщі.

Завдання:

1. Визначте оптимальну правову форму трансферу технології від "Промтех-Інновація" до "GlobalTech". Обґрунтуйте свій вибір, спираючись на необхідність забезпечення правового захисту ІВ та максимізації доходу.

2. Назвіть та опишіть три ключові умови, які мають бути включені до ліцензійної угоди для захисту інтересів "Промтех-Інновація" (Ліцензіара).

3. Запропонуйте, який з методів економічної оцінки вартості технології буде найбільш доречним для "Промтех-Інновація" у цій ситуації.

Тести для самоконтролю знань:

Яка форма захисту інтелектуальної власності забезпечує виключне право на винахід (продукт чи процес) на обмежений термін?

А. Торгова марка (товарний знак).

Б. Ноу-хау.

В. Авторське право.

Г. Патент.

Який канал міжнародного трансферу технологій вважається найбільш комплексним і часто включає як ІВ, так і управлінські знання?

А. Виключна ліцензійна угода.

Б. Прямі іноземні інвестиції (створення філії чи спільного підприємства).

В. Міжнародна торгівля машинами та обладнанням.

Г. Участь у міжнародних наукових конференціях.

Що означає «повна ліцензія» у контексті ліцензійних угод?

А. Ліцензіар передає Ліцензіату право на використання технології, але самостійно припиняє її використання у певній географічній зоні.

Б. Ліцензіат отримує право на використання технології виключно для експортних операцій.

В. Ліцензіат може використовувати технологію лише для своїх внутрішніх потреб.

Г. Ліцензіар може видати аналогічні ліцензії будь-якій іншій зацікавленій стороні.

Який із перелічених методів економічної оцінки вартості технології базується на прогнозуванні майбутніх грошових потоків, які забезпечить використання цієї технології?

А. Метод звільнення від роялті (Royalty Relief).

Б. Ринковий метод (метод порівняння продажів).

В. Дохідний метод (зокрема, дисконтування майбутніх доходів).

Г. Витратний метод.

Чому ноу-хау (комерційна таємниця) вимагає особливих заходів захисту при міжнародному трансфері технологій?

А. Тому що ноу-хау завжди передається лише через прямі іноземні інвестиції.

Б. Тому що ноу-хау є частиною загальнодоступної інформації, яка не потребує захисту.

В. Тому що ноу-хау захищається Патентним відомством лише на 5 років.

Г. Тому що ноу-хау не має правового захисту у вигляді офіційного свідоцтва чи патенту і його захист повністю залежить від договірних умов (конфіденційності).

Тема 6. Фінансові та інвестиційні аспекти міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. Які основні джерела та методи фінансування використовуються для реалізації міжнародних коопераційних проєктів?
2. Порівняйте власне та позикове фінансування міжнародних проєктів. Які ризики характерні для кожного з цих методів?
3. Розкрийте роль прямих іноземних інвестицій (ПІІ) як рушійної сили у розвитку міжнародного виробничого співробітництва (МВС).
4. Які переваги отримує країна-реципієнт від залучення ПІІ у коопераційні проєкти?
5. Які особливості має процес формування спільного капіталу у спільних підприємствах (Joint Ventures)?
6. Назвіть та поясніть типові види внесків учасників спільного підприємства до його статутного капіталу (наприклад, грошові, матеріальні, інтелектуальні).
7. Які валютні та кредитні ризики є найбільш актуальними в рамках міжнародного виробничого співробітництва?
8. Опишіть основні інструменти та методи, що використовуються для управління (хеджування) валютними та кредитними ризиками (наприклад, форварди, ф'ючерси, страхування).
9. Яка роль Міжнародних фінансових інституцій (МФІ) (наприклад, Світовий банк, ЄБРР) у підтримці та фінансуванні коопераційних проєктів?
10. Які види підтримки (крім прямого кредитування) МФІ можуть надавати учасникам МВС?
11. Назвіть ключові показники для оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів міжнародного виробничого співробітництва (наприклад, NPV, IRR).
12. Які специфічні фактори (наприклад, трансферне ціноутворення, міждержавне оподаткування) необхідно враховувати при оцінці ефективності міжнародних проєктів порівняно з внутрішніми?
13. Які особливості оподаткування спільних підприємств (СП), створених у рамках МВС, слід враховувати партнерам?
14. Як міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування впливають на фінансові результати та податкове навантаження спільних підприємств?

Практичне завдання (кейс)

Німецька машинобудівна компанія "DeutAG" та українська "УкрМаш" створюють спільне підприємство (СП) у Харкові для виробництва високоточних компонентів.

Фінансові умови:

- Загальний статутний капітал: 2 000 000 євро.
- Розподіл часток: 60% – "DeutAG", 40% – "УкрМаш".
- Внесок "DeutAG" (60%): 1 200 000 євро, вноситься грошовими коштами (40%) та технологічним обладнанням (60%).
- Внесок "УкрМаш" (40%): 800 000 євро, вноситься виробничими приміщеннями (70%) та незапатентованим ноу-хау (30%).
- Прогнозована середня рентабельність інвестицій (IRR): 15%.
- Вартість капіталу (WACC) для СП: 12%.

Проблематика:

1. "DeutAG" побоюється, що курс гривні може різко девальвувати після внесення капіталу.
2. "УкрМаш" занепокоєна тим, що прибуток, отриманий в Україні, буде двічі оподаткований (в Україні та Німеччині).

Завдання:

1. Оцінка ефективності: Визначте, чи є інвестиційний проект економічно ефективним за умови, що *IRR* становить 15%, а *WACC* – 12%. Обґрунтуйте свою відповідь, використовуючи взаємозв'язок цих показників.
2. Управління ризиками: Який фінансовий інструмент хеджування ви порекомендуєте "DeutAG" для мінімізації валютного ризику? Поясніть, як цей інструмент працює.
3. Оподаткування: Який правовий механізм міжнародного фінансового регулювання може бути використаний для вирішення проблеми подвійного оподаткування?

Тести для самоконтролю знань

Який із перелічених показників є ключовим критерієм оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту МВС і вказує на чисту поточну вартість проекту?

А. WACC (Середньозважена вартість капіталу).

Б.NPV (Net Present Value – Чиста приведена вартість).

В.PI (Індекс прибутковості).

Г.IRR (Внутрішня норма дохідності).

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відрізняються від портфельних інвестицій тим, що вони забезпечують інвестору:

А.Виключно грошові внески до статутного капіталу.

Б.Високу ліквідність активів та можливість швидкого виходу з проекту.

В.Право на участь в управлінні та контроль над діяльністю підприємства-реципієнта.

Г.Обмеження на трансфер технологій та ноу-хау.

Який внесок до статутного капіталу спільного підприємства (СП) є найбільш складним для об'єктивної економічної оцінки?

А.Виробничі будівлі та споруди.

Б.Грошові кошти в національній валюті.

В.Інтелектуальна власність (патенти, ноу-хау).

Г.Обладнання, що вже було у використанні.

Механізм хеджування валютних ризиків за допомогою форвардного контракту передбачає:

А.Перенесення всіх платежів у національній валюті на кінець року.

Б.Купівлю опціону, що дає право, але не зобов'язання, купити валюту.

В.Негайну купівлю або продаж валюти за поточним ринковим курсом.

Г.Укладення угоди про обмін валюти за фіксованим курсом у майбутню дату.

Який правовий інструмент міжнародного фінансового регулювання використовується для запобігання ситуації, коли прибуток спільного підприємства оподатковується і в країні його розміщення, і в країні його засновника?

А.Угода про вільну торгівлю (Free Trade Agreement).

Б.Базельські угоди.

В.Світова угода про тарифи та торгівлю (GATT).

Г.Конвенція про уникнення подвійного оподаткування (DTA – Double Taxation Agreement).

Тема 7. Управління та маркетинг у міжнародному виробничому співробітництві

Контрольні запитання:

1. Які особливості має організаційна структура управління спільними підприємствами (СП) порівняно з національними компаніями?
2. Наведіть приклади типових структур управління, що використовуються в СП (наприклад, матрична, функціональна).
3. Опишіть ключові міжкультурні аспекти, які необхідно враховувати при управлінні персоналом у міжнародних виробничих командах.
4. Які методи та стратегії можуть використовувати менеджери для мінімізації міжкультурних конфліктів та підвищення ефективності роботи міжнародних команд?
5. Які особливості має міжнародний маркетинг продукції, виробленої в рамках кооперації?
6. Як спільне виробництво впливає на формування брендингу та позиціонування продукту на цільових міжнародних ринках?
7. Розкрийте суть проблеми формування спільної цінової політики в умовах МВС. Які чинники (наприклад, трансферне ціноутворення) необхідно враховувати?
8. Як організовуються та управляються розподільчі канали для продукції, що є результатом міжнародного виробничого співробітництва?
9. Яка роль стандартизації та управління якістю у забезпеченні успіху міжнародного виробничого співробітництва?
10. Поясніть значення сертифікації ISO (наприклад, ISO 9001) для підвищення конкурентоспроможності продукції та забезпечення довіри партнерів у МВС.
11. У чому полягає ключова роль логістики у забезпеченні безперебійності коопераційних поставок та мінімізації загальних витрат МВС?
12. Які основні проблеми логістичного забезпечення виникають при організації міжнародних ланцюгів поставок у коопераційних проектах?
13. Які етапи включає стратегічне планування розвитку міжнародного виробничого співробітництва на підприємстві?

14. Назвіть ключові чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, які необхідно враховувати при розробці стратегії МВС.

Практичне завдання(кейс)

Французька автомобільна компанія "EuroAuto" (з жорсткою ієрархічною структурою та акцентом на індивідуальну ефективність) та японська "AsiaParts" (з матричною структурою та акцентом на груповий консенсус і якість Кайдзен) створили спільне підприємство "Fusion Components" у Словаччині для виробництва електронних систем. Управлінський персонал складається 50/50, причому Генеральний директор – француз, а Головний технолог – японець.

Проблематика:

1. Управління якістю: Через міжкультурні відмінності виникають конфлікти: французька сторона вимагає швидкого виконання завдань, тоді як японська сторона наполягає на уповільненні процесу для досягнення ідеальної якості (філософія Кайдзен).

2. Маркетинг: Продукція СП має високу якість, але цільові ринки (Німеччина та Польща) вимагають різних підходів до сертифікації та ціноутворення.

Завдання:

1. Міжкультурне управління: Запропонуйте три конкретні кроки, які має вжити Генеральний директор (Франція) для мінімізації міжкультурних конфліктів та інтеграції команди, зберігши при цьому принцип Кайдзен.

2. Якість та Стандартизація: Який міжнародний стандарт (назвіть його) є критично необхідним для сертифікації "Fusion Components", щоб забезпечити довіру німецьких та польських автовиробників? Поясніть, чому.

3. Цінова політика: Запропонуйте, як СП має підійти до формування цінової політики для ринків Німеччини (преміальний сегмент) та Польщі (чутливий до ціни сегмент), уникаючи при цьому демпінгу.

Тести для самоконтролю знань:

Яка організаційна структура найчастіше використовується у спільних підприємствах (СП) для балансування інтересів партнерів та ефективного використання спеціалізованих ресурсів?

А.Матрична (подвійне підпорядкування).

- Б.Плоска (горизонтальна).
- В.Дивізіональна (за продуктом або географією).
- Г.Лінійна (суворо ієрархічна).

Що є першочерговим завданням логістики у забезпеченні коопераційних поставок у міжнародному виробничому співробітництві?

- А.Забезпечення синхронності поставок 'точно в строк' (Just-in-Time) та безперебійності виробничого процесу.
- Б.Розробка нової технології виробництва.
- В.Укладання угод про уникнення подвійного оподаткування.
- Г.Мінімізація митних зборів та податків.

Який міжкультурний аспект може стати основною причиною конфлікту в міжнародній команді, де один партнер цінує індивідуальну відповідальність, а інший — колективний консенсус?

- А.Відмінності у підходах до делегування повноважень та прийняття рішень.
- Б.Різниця у часових поясах.
- В.Нерівномірний розподіл прибутку.
- Г.Використання різних програмних забезпечень.

Яка з перелічених дій є прикладом стратегічного планування розвитку міжнародного виробничого співробітництва?

- А.Прийняття рішення про диверсифікацію виробництва та вихід на нові регіональні ринки протягом наступних п'яти років.
- Б.Щоденний контроль за обсягом виробленої продукції.
- В.Замовлення нового офісного приладдя.
- Г.Перегляд зарплат співробітникам відповідно до інфляції.

Що таке трансферне ціноутворення (Transfer Pricing) у контексті міжнародного виробничого співробітництва?

- А.Ціна, за якою одна філія (або СП) продає товари чи послуги іншій філії (або материнській компанії) в межах однієї ТНК.
- Б.Ціна, встановлена для продажу кінцевого продукту зовнішнім (незалежним) покупцем.
- В.Ціна, яка встановлюється відповідно до правил Світової організації торгівлі (СОТ).

Г.Ціна, за якою продукція продається на міжнародних біржах субконтрактів.

Тема 8. Ризики та проблеми міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. Назвіть та охарактеризуйте основні групи ризиків у міжнародному виробничому співробітництві, розділивши їх на: політичні, економічні, комерційні та правові.

2. Наведіть по одному прикладу конкретної ситуації, що ілюструє кожен із чотирьох названих видів ризиків.

3. Які методи оцінки використовуються для аналізу політичних ризиків (наприклад, націоналізації, війни, зміни уряду) у коопераційних угодах?

4. Опишіть ключові стратегії та інструменти управління (мінімізації) політичними ризиками у міжнародному виробничому співробітництві.

5. Які проблеми недобросовісної конкуренції можуть виникати між партнерами у міжнародному виробничому співробітництві?

6. Які правові та організаційні заходи можуть забезпечити захист комерційної таємниці (ноу-хау) та конфіденційної інформації при співпраці?

7. Назвіть та порівняйте основні способи вирішення міжнародних комерційних спорів у рамках коопераційних угод: арбітраж та посередництво (медіація).

8. Які переваги має міжнародний комерційний арбітраж перед розглядом справ у національних судах країн-партнерів?

9. У чому полягає проблема забезпечення сумісності національних стандартів та технічних регламентів у міжнародному виробничому співробітництві?

10. Як міжнародні організації (наприклад, ISO, ВТО) сприяють гармонізації стандартів для полегшення кооперації?

11. Як зміни у митній політиці (наприклад, підвищення митних тарифів, введення квот) країн-партнерів можуть вплинути на економічну ефективність міжнародного виробничого співробітництва?

12. Поясніть вплив змін у податковій політиці (наприклад, зміна ставок ПДВ, податку на прибуток) на фінансові потоки та прибутковість коопераційних проєктів.

13. Розкрийте роль страхування як інструменту мінімізації комерційних ризиків (наприклад, ризику неплатежу, невиконання контракту) у міжнародному виробничому співробітництві.

14. Які основні види страхування найбільш актуальні для учасників міжнародного виробничого співробітництва?

Практичне завдання (кейс)

Італійська компанія "FinaMach" (Ліцензіар) уклала ліцензійну угоду з турецькою компанією "AnadoluTek" (Ліцензіат) на виробництво спеціалізованих гідравлічних насосів. Угода передбачає передачу патенту та конфіденційного ноу-хау на 5 років. Територія дії угоди – Туреччина та країни Середнього Сходу.

Проблематика та Ризики:

Політичний ризик: У Туреччині відбулися значні зміни у митному законодавстві, що призвели до підвищення митних тарифів на імпорту ключових італійських компонентів для виробництва насосів, що різко збільшило собівартість.

Комерційний ризик / Захист ІВ: "AnadoluTek" підозрюється у несанкціонованому розголошенні ноу-хау третій стороні, що є порушенням угоди про конфіденційність.

Правовий ризик: У разі виникнення спору обидві сторони хочуть уникнути тривалого судового процесу в національних судах.

Завдання:

Управління ризиком: Які інструменти мінімізації ризику могли бути використані на етапі укладання контракту для захисту "FinaMach" від ризику несанкціонованого розголошення ноу-хау? Назвіть щонайменше два.

Вирішення спорів: Який спосіб вирішення міжнародних комерційних спорів (зазначте конкретний механізм) є найбільш оптимальним у цій ситуації? Обґрунтуйте вибір, пояснивши його перевагу над судовим розглядом.

Економічний вплив: Поясніть, як підвищення митних тарифів на компоненти впливає на цінову політику та конкурентоспроможність насосів, вироблених "AnadoluTek", на ринку Середнього Сходу.

Тести для самоперевірки знань:

До якої категорії ризиків належить націоналізація майна спільного підприємства або заборона на репатріацію прибутку?

- А.Правові ризики.
- Б.Політичні ризики.
- В.Комерційні ризики.
- Г.Економічні ризики.

Яка головна проблема виникає при спробі вирішити міжнародний комерційний спір у національному суді однієї зі сторін-учасниць міжнародного виробничого співробітництва?

- А.Ризик упередженості суду на користь вітчизняної сторони та складнощі з виконанням рішення в іншій країні.
- Б.Надмірна швидкість процесу.
- В.Відсутність судової юрисдикції у національних судів.
- Г.Повна відсутність знання національними суддями міжнародного права.

Для мінімізації якого типу ризику міжнародного виробничого співробітництва найчастіше використовується акредитив (Letter of Credit)?

- А.Політичного ризику (націоналізації).
- Б.Комерційного ризику неплатежу (замовник не оплатить товар).
- В.Правового ризику (зміна юрисдикції).
- Г.Ризику недобросовісної конкуренції.

Яке значення має гармонізація національних стандартів та використання сертифікації ISO у міжнародному виробничому співробітництві?

- А.Це забезпечує сумісність компонентів, довіру до якості та зменшує бар'єри для виходу на міжнародні ринки.
- Б.Це автоматично звільняє компанії від митних зборів та тарифів.
- В.Це допомагає вирішувати комерційні спори, пов'язані з невиконанням умов контракту.
- Г.Це єдиний спосіб уникнути подвійного оподаткування прибутку.

Чим відрізняється міжнародний комерційний арбітраж від посередництва (медіації) у процесі вирішення спорів?

А.Медіатор приймає рішення замість сторін, а арбітр лише консультує.

Б.Арбітраж завжди публічний, а медіація – конфіденційна.

В.Медіація є більш дорогою та тривалою процедурою.

Г.Арбітраж є обов'язковим для виконання, а медіація – ні.

Тема 9. Регіональні особливості розвитку міжнародного виробничого співробітництва (на прикладі ЄС, НАФТА/ЮСМКА)

Контрольні запитання:

1. Як процеси економічної інтеграції (наприклад, створення зони вільної торгівлі, митного союзу) впливають на поглиблення та інтенсифікацію міжнародного виробничого співробітництва?

2. Назвіть ключові механізми, через які регіональні економічні об'єднання стимулюють МВС (наприклад, усунення тарифних/нетарифних бар'єрів, гармонізація законодавства).

3. Які особливості має виробнича кооперація між підприємствами, що діють у рамках Європейського Союзу?

4. Як функціонування Єдиного внутрішнього ринку ЄС (вільний рух товарів, капіталу, робочої сили) впливає на організацію ланцюгів поставок та субконтрактації?

5. Розкрийте особливості регулювання міжнародного виробничого співробітництва в умовах Північноамериканської угоди (ЮСМКА), особливо щодо правил визначення походження товарів.

6. Як угода ЮСМКА вплинула на розвиток та структуру виробничої кооперації між США, Канадою та Мексикою, зокрема в автомобільній промисловості?

7. У чому полягає сутність та значення розвитку транскордонної виробничої кооперації?

8. На прикладі єврорегіонів поясніть, які інструменти та переваги використовуються для стимулювання МВС між прикордонними територіями різних держав.

9. У чому полягає специфіка міжнародного виробничого співробітництва у країнах, що розвиваються?

10. Поясніть сутність та цілі офсетних угод та механізм реекспорту у контексті МВС із країнами, що розвиваються.

11. Яку роль відіграє державна підтримка у стимулюванні міжнародного виробничого співробітництва в рамках регіональних економічних об'єднань?

12. Наведіть приклади конкретних програм (фінансових, консультаційних), що застосовуються для підтримки МВС у таких об'єднаннях.

13. Які перспективи розвитку міжнародного виробничого співробітництва відкриває ініціатива "Один пояс, один шлях"?

14. Як ця ініціатива впливає на формування нових ланцюгів поставок та розміщення виробничих потужностей уздовж її маршрутів?

Практичне завдання (кейс)

Канадська компанія "NorthWood" розглядає два варіанти локалізації виробництва автомобільних джгутів, щоб стати субпідрядником для великого німецького автоконцерну:

1. Мексика (у рамках ЮСМКА/USMCA): Низька вартість робочої сили, але необхідність дотримуватися нових, суворіших правил походження товарів у автомобільному секторі (зокрема, щодо мінімальної частки північноамериканських компонентів).

2. Польща (у рамках ЄС): Вища вартість робочої сили, але відсутність митних бар'єрів при продажу в Німеччину та використання єдиних стандартів і технічних регламентів ЄС.

Завдання:

1. USMCA: Поясніть, що таке "правила походження" в рамках ЮСМКА та чому їхнє дотримання є критичним для "NorthWood" при виборі Мексики.

2. ЄС: Назвіть дві ключові переваги функціонування Єдиного внутрішнього ринку ЄС для "NorthWood" при виборі Польщі як бази для виробництва, що прямо впливають на логістику та управління якістю.

3. Стратегічний вибір: Визначте, який регіональний ризик (пов'язаний із торгівлею та регулюванням) є більш значущим для "NorthWood" у Мексиці, ніж у Польщі, та який економічний фактор є більш привабливим у Мексиці.

Тести для самоконтролю знань

Який фактор є найважливішим стимулом для поглиблення міжнародного виробничого співробітництва між країнами-членами Європейського Союзу?

- А. Наявність лише двох офіційних мов спілкування.
- Б. Обов'язкове використання лише дохідного методу оцінки інвестицій.
- В. Функціонування Єдиного внутрішнього ринку з вільним рухом товарів, послуг, капіталу та робочої сили.
- Г. Спільне використання військових технологій.

Що є основною метою правил походження (Rules of Origin) в угоді ЮСМКА (США-Мексика-Канада) в контексті виробничої кооперації?

- А. Стимулювання використання місцевих (північноамериканських) компонентів та запобігання реекспорту товарів із третіх країн без мита.
- Б. Забезпечення пріоритету імпорту з Китаю.
- В. Введення єдиної грошової одиниці в регіоні.
- Г. Визначення юрисдикції для вирішення комерційних спорів.

Який термін використовується для позначення угоди з країнами, що розвиваються, де іноземний постачальник обладнання або технологій зобов'язується розмістити частину виробництва або закупівель на території країни-замовника?

- А. Ліцензійна угода.
- Б. Офсетна угода (Offset Agreement).
- В. Форвардна угода.
- Г. Франчайзинг.

Як транскордонна виробнича кооперація в рамках єврорегіонів сприяє розвитку міжнародного виробничого співробітництва?

- А. Вона вводить нові митні тарифи для сусідніх країн.
- Б. Шляхом повного скасування національного законодавства про працю.
- В. Шляхом створення спільних інфраструктурних проєктів, обміну робочою силою та координації регіональної економічної політики.

Г.Шляхом централізованого управління всією промисловістю регіону.

Яке регуляторне положення ЄС є найбільш важливим для субконтрактора, який виробляє компоненти в Польщі для замовника в Німеччині?

А.Дотримання єдиних технічних регламентів, стандартів якості та відсутність митного контролю на внутрішніх кордонах.

Б.Обов'язкове залучення МВФ для фінансування будь-якого проекту.

В.Правила про обов'язкове використання лише євро.

Г.Обмеження на прямі іноземні інвестиції з третіх країн.

Тема 10. Роль держави та міжнародних організацій у регулюванні розвитку міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. Які основні цілі ставить перед собою держава при розробці політики стимулювання міжнародного виробничого співробітництва?

2. Назвіть та поясніть ключові інструменти державної політики, що використовуються для заохочення міжнародного виробничого співробітництва (наприклад, податкові пільги, субсидії, державні гарантії).

3. Опишіть основні правові механізми, які використовуються для регулювання іноземного інвестування та діяльності спільних підприємств (СП) у країні-реципієнті.

4. Які типові обмеження можуть встановлюватися національним законодавством щодо іноземних інвестицій та діяльності СП (наприклад, обмеження частки іноземного капіталу в стратегічних галузях)?

5. Яка роль Світової торгової організації (СОТ) у формуванні єдиних правил міжнародної торгівлі та кооперації?

6. Як принципи СОТ (наприклад, режим найбільшого сприяння, національний режим) впливають на регулювання міжнародного виробничого співробітництва?

7. Яку діяльність здійснюють ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) та ЮНКТАД (Конференція ООН з

торгівлі та розвитку) у сфері стимулювання промислового співробітництва?

8. Які практичні інструменти чи програми пропонують ці організації для підтримки міжнародного виробничого співробітництва, особливо у країнах, що розвиваються?

9. У чому полягає сутність дво- та багатосторонніх угод про заохочення та взаємний захист інвестицій (BITs)?

10. Які гарантії надають ці угоди іноземним інвесторам, що беруть участь у коопераційних проектах?

11. Як антимонопольне (конкурентне) законодавство країни може впливати на укладання та умови коопераційних угод?

12. Які обмеження може накласти антимонопольне відомство на угоду про СП чи довгострокову субконтрактацію?

13. У чому полягає особливість державного контролю за трансфером технологій військового та подвійного призначення?

14. Які механізми експортного контролю використовуються для запобігання несанкціонованому поширенню таких технологій у рамках міжнародного виробничого співробітництва?

Практичне завдання (кейс)

Українське підприємство "ТехноСхід" укладає договір про створення спільного підприємства (СП) з німецькою компанією "WestInvest" для виробництва високотехнологічних верстатів, які можуть мати подвійне призначення (цивільне та військове). "WestInvest" інвестує капітал та передає новітні технології.

Проблематика та Регулювання:

1. Державний контроль: Оскільки технології мають подвійне призначення, українська держава повинна забезпечити контроль над їхнім трансфером.

2. Захист інвестицій: Німецька сторона прагне отримати гарантії захисту своїх інвестицій від політичних ризиків.

3. Міжнародна торгівля: Обидві сторони хочуть уникнути нових торговельних бар'єрів при експорті готової продукції на ринки третіх країн.

Завдання:

1. Контроль технологій: Назвіть основний механізм (вид контролю), який повинна застосувати українська держава щодо

трансферу технологій подвійного призначення. У чому полягає його суть?

2. Захист інвестицій: Який правовий інструмент (двосторонній чи багатосторонній) надає "WestInvest" гарантії захисту від ризиків (націоналізації, недружніх дій)?

3. Роль COT: Поясніть, як правила COT (наприклад, принцип недискримінації) можуть допомогти СП "ТехноСхід-WestInvest" уникнути дискримінації на міжнародних ринках.

Тести для самоконтролю знань:

Який документ є ключовим правовим інструментом для надання іноземному інвестору гарантій захисту від політичних ризиків (наприклад, націоналізації) з боку держави-реципієнта?

А. Ліцензійна угода.

Б. Конвенція про уникнення подвійного оподаткування.

В. Двостороння угода про заохочення та взаємний захист інвестицій (ВІТ).

Г. Меморандум про взаєморозуміння.

На яку сферу діяльності у МВС має прямий вплив антимонопольне законодавство?

А. На укладання угод про спільне підприємство (СП) та обмеження щодо встановлення цін або розподілу ринків.

Б. На вибір методу оцінки вартості технології.

В. На вибір валюти для фінансових розрахунків.

Г. На визначення типу використовуваного стандарту якості (ISO).

Яка міжнародна організація займається переважно сприянням промислового розвитку та кооперації у країнах, що розвиваються, а також є оператором бірж субконтрактів?

А. НАТО.

Б. Міжнародний валютний фонд (МВФ).

В. Всесвітня торгова організація (СОТ).

Г. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО).

Який принцип СОТ вимагає, щоб країна надавала товарам та послугам однієї країни-члена не гірші умови, ніж аналогічним товарам та послугам іншої країни-члена?

А. Принцип національного режиму.

- Б.Принцип захисту інтелектуальної власності.
- В.Принцип взаємності.
- Г.Принцип режиму найбільшого сприяння (РНС).

Який основний інструмент використовує держава для контролю за трансфером технологій військового та подвійного призначення в рамках МВС?

- А.Принцип франчайзингу.
- Б.Система експортного контролю та ліцензування.
- В.Запровадження податкових канікул.
- Г.Створення спільних підприємств.

Тема 11. Міжнародне виробниче співробітництво України: стан, проблеми та перспективи

Контрольні запитання:

1. Проаналізуйте сучасний стан та рівень залучення українських підприємств до міжнародного виробничого співробітництва. Які ключові сектори є найбільш активними?
2. Наведіть основні форми МВС (наприклад, СП, субконтрактація), які переважають у практиці українських компаній.
3. Визначте основні проблеми та бар'єри на шляху розвитку МВС України. Як впливає інвестиційний клімат та правове поле на рішення іноземних партнерів про кооперацію?
4. Які внутрішні чинники (наприклад, якість управління, застаріла технологічна база) обмежують конкурентоспроможність українських підприємств у МВС?
5. Які пріоритетні галузі є найбільш перспективними для розвитку міжнародної виробничої кооперації в Україні? Обґрунтуйте свій вибір, виходячи з наявних ресурсів та конкурентних переваг.
6. Наведіть приклади успішних нішових продуктів або послуг, які можуть стати основою для міжнародних коопераційних проектів.
7. Яку роль відіграє міжнародна технічна допомога та грантові програми (наприклад, від ЄС, міжнародних фондів) у підтримці МВС українських підприємств?
8. Яким чином українські підприємства можуть ефективно використовувати ці ресурси для модернізації та налагодження коопераційних зв'язків?

9. Оцініть перспективи участі України у європейських коопераційних мережах та ланцюгах доданої вартості. Які вимоги (стандарти) необхідно виконати для цього?

10. Як Угода про асоціацію між Україною та ЄС сприяє інтеграції українських компаній у європейський виробничий простір?

11. Назвіть ключові чинники, що стимулюють розвиток субконтрактаційних зв'язків українських МСП із західними партнерами.

12. Яку підтримку (наприклад, через біржі субконтрактів, галузеві асоціації) необхідно надати МСП для їхнього залучення до міжнародної субконтрактації?

13. Які необхідні заходи державного регулювання мають бути вжиті для стимулювання МВС в Україні? (Наприклад, у сфері оподаткування, митного оформлення, захисту інвестицій).

14. Сформулюйте ключові стратегічні пріоритети державної політики України у сфері міжнародного виробничого співробітництва на найближчу перспективу.

Практичне завдання (кейс)

Українське середнє підприємство "AgroTech-Ukr", що спеціалізується на виробництві компонентів для сільськогосподарської техніки, прагне стати субконтрактором для великої німецької компанії "Deut-Landtechnik".

Поточний стан:

- "AgroTech-Ukr" має конкурентоспроможну ціну, але потребує модернізації для досягнення європейських стандартів якості (ISO 9001) та толерантності.
- Керівництво "AgroTech-Ukr" стурбоване тим, що нестабільний інвестиційний клімат та складне митне регулювання можуть відлякати німецького партнера.
- Компанія розраховує на державну підтримку або міжнародну допомогу для фінансування модернізації.

Завдання:

1. Бар'єри та стимулювання: Назвіть два основні бар'єри (проблеми), пов'язані з українським середовищем, які найбільше хвилюють "Deut-Landtechnik", та запропонуйте один конкретний захід державного регулювання, який міг би мінімізувати ці бар'єри.

2. Фінансування: Який зовнішній ресурс (назвіть конкретний тип

допомоги чи програму, наприклад, ЄБРР, USAID, гранти ЄС) є найбільш доцільним для "AgroTech-Ukr" для фінансування модернізації та впровадження стандартів якості?

3. Перспективи: Поясніть, як статус України як асоційованого члена ЄС та участь у європейських ланцюгах доданої вартості може забезпечити довгострокову стійкість цього субконтракційного зв'язку.

Тести для самоконтролю знань:

Яка з перелічених проблем є найбільш суттєвим правовим бар'єром для іноземних інвестицій у міжнародному виробничому співробітництві в Україні?

- А.Високі податки на кінцеву продукцію.
- Б.Неефективність судової системи та слабкий захист права власності.
- В.Відсутність виходу до моря.
- Г.Низький рівень кваліфікації робочої сили.

Яка сфера виробництва в Україні вважається пріоритетною для міжнародної субконтрактації завдяки наявності кваліфікованих кадрів та конкурентоспроможній вартості?

- А.Виробництво люксових автомобілів.
- Б.Видобуток золота.
- В.Сільськогосподарське машинобудування та ІТ-послуги.
- Г.Виробництво дорогих фармацевтичних препаратів.

Яку роль відіграє міжнародна технічна допомога (МТД) у розвитку МВС українських МСП?

- А.МТД допомагає впроваджувати стандарти якості (ISO), навчати персонал та надавати консультації для виходу на зовнішні ринки.
- Б.МТД забезпечує прямі багатомільярдні інвестиції в статутний капітал.
- В.МТД повністю замінює собою національне регулювання.
- Г.МТД сприяє введенню нових митних бар'єрів.

Яким чином Угода про асоціацію між Україною та ЄС найбільш ефективно сприяє участі українських підприємств у європейських ланцюгах доданої вартості?

- А.Шляхом обов'язкового запровадження української мови в усіх країнах ЄС.
- Б.Шляхом створення зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) та гармонізації

технічних регламентів і стандартів.

В.Шляхом фінансування лише державних компаній.

Г.Шляхом надання Україні статусу повноправного члена Євросони.

Що означає розвиток субконтрактаційних зв'язків українських МСП із західними партнерами?

А.Надання західним партнерам лише консультаційних послуг.

Б.Українські МСП виконують частину виробничих операцій або постачають компоненти за контрактом для генеральних підрядників із Західної Європи.

В.Українські МСП закупають готову продукцію у західних партнерів для подальшого перепродажу.

Г.Створення фінансових холдингів для управління активами.

Тема 12. Спільне підприємництво у світовій практиці

Контрольні запитання:

1. За якими основними критеріями класифікують спільні підприємства (СП)? Наведіть приклади класифікації за метою створення та часткою участі партнерів.

2. Як впливає сфера діяльності СП (наприклад, виробниче, науково-дослідне, торговельне) на його організаційну структуру та управління?

3. Опишіть ключові етапи створення спільного підприємства, починаючи від пошуку партнера і закінчуючи його запуском в експлуатацію.

4. Які фактори є вирішальними на етапі оцінки та вибору партнера для СП?

5. Назвіть та проаналізуйте основні переваги створення СП порівняно з іншими формами виходу на зовнішні ринки (наприклад, експорт, ліцензування).

6. Які недоліки та ризики притаманні створенню та функціонуванню спільних підприємств?

7. Як здійснюється розподіл функцій та відповідальності між партнерами в СП? Які сфери (наприклад, управління, фінанси, маркетинг) найчастіше стають предметом компромісу?

8. Поясніть, як розподіл часток у статутному капіталі впливає на розподіл управлінських функцій та право вето.

9. У чому полягає проблема "культурного шоку" в управлінні спільними підприємствами?

10. Запропонуйте конкретні шляхи та методи подолання міжкультурних відмінностей для забезпечення ефективної роботи СП.

11. Які механізми виходу зі спільного підприємства існують? (Наприклад, викуп частки, ліквідація).

12. Як здійснюється правове оформлення виходу зі СП та захист інтересів партнера, що залишається?

13. Назвіть та охарактеризуйте основні критерії оцінки ефективності діяльності СП з точки зору як фінансових показників (наприклад, прибуток, рентабельність), так і стратегічних цілей (наприклад, частка ринку, трансфер технологій).

14. У чому полягає складність об'єктивної оцінки ефективності СП для кожного з партнерів?

Практичне завдання (кейс)

Американська ІТ-компанія "InnovateUS" та український машинобудівний завод "МеталБуд" планують створити спільне підприємство (СП) у Львові під назвою "RoboFuture" для виробництва високоточних промислових роботів.

Умови СП:

Частка участі: 51% – "InnovateUS", 49% – "МеталБуд".

Внески: "InnovateUS" вносить фінансовий капітал та патенти на програмне забезпечення. "МеталБуд" вносить виробничі приміщення та кваліфікований персонал.

Керівництво: Генеральний директор – представник "InnovateUS". Головний інженер – представник "МеталБуд".

Мета: Швидкий вихід на ринки Східної Європи.

Завдання:

Класифікація та переваги: Класифікуйте СП "RoboFuture" за часткою участі та метою створення. Назвіть дві ключові переваги створення СП порівняно з формою прямого експорту для "InnovateUS".

Розподіл функцій та ризику: Які проблеми можуть виникнути через різний розподіл внесків (гроші/технології vs. майно/персонал)? Як розподіл часток (51/49) впливає на управління та прийняття стратегічних рішень?

Вихід зі СП: Запропонуйте один механізм правового оформлення

виходу для партнера, який бажає припинити участь у СП через 5 років (наприклад, "МеталБуд").

Тести для самоконтролю знань:

Яка головна перевага спільного підприємства (СП) порівняно з формою субконтрактації для виходу на новий зовнішній ринок?

А. СП забезпечує прямий доступ до місцевих ресурсів, розподіл ризиків та обхід торговельних бар'єрів.

Б. СП вимагає менших початкових інвестицій.

В. СП не вимагає правового оформлення.

Г. СП дозволяє уникнути будь-якого податкового навантаження.

Що означає класифікація СП за часткою участі як міноритарне?

А. СП створено на термін менше одного року.

Б. Частка іноземного партнера становить менше 50%.

В. Частка іноземного партнера становить 100%.

Г. Частка іноземного партнера становить рівно 50%.

Який фактор є найбільш ймовірною причиною виникнення проблеми 'культурного шоку' в управлінні спільним підприємством?

А. Використання різних операційних систем на комп'ютерах.

Б. Недостатнє фінансування проекту.

В. Відмінності у стилях управління, прийнятті рішень та робочій етиці між країнами-засновниками.

Г. Зниження попиту на кінцеву продукцію.

Який механізм виходу зі спільного підприємства передбачає, що один партнер продає свою частку іншому партнеру за заздалегідь визначеною методикою оцінки вартості?

А. Примусова націоналізація.

Б. Викуп частки (buyout) відповідно до умов угоди.

В. Передача управління зовнішній керуючій компанії.

Г. Ліквідація СП.

Який критерій оцінки ефективності діяльності СП є стратегічним (нефінансовим)?

А. ROI (Рентабельність інвестицій).

Б. Розмір сплачених податків.

В.NPV (Чиста приведена вартість).

Г.Ступінь досягнення цілей трансферу технологій та захоплення частки ринку.

Тема 13. Новітні тенденції та майбутнє міжнародного виробничого співробітництва

Контрольні запитання:

1. Як Четверта промислова революція ("Індустрія 4.0") впливає на архітектуру та механізми міжнародного виробничого співробітництва?

2. Наведіть приклади, як такі технології, як адитивне виробництво (3D-друк) та кіберфізичні системи, можуть змінити підходи до локалізації виробництва та коопераційних зв'язків.

3. Розкрийте поняття Глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ). Яка роль МВС у формуванні, сегментації та управлінні цими ланцюгами?

4. Поясніть, як розміщення різних етапів створення вартості у різних країнах (фрагментація виробництва) впливає на економічний розвиток країн-учасниць.

5. У чому полягає сутність "зеленої" кооперації та її роль у контексті стійкого розвитку міжнародного виробничого співробітництва?

6. Які екологічні стандарти та вимоги (наприклад, щодо вуглецевого сліду) стають обов'язковими для міжнародних коопераційних проектів?

7. Як діджиталізація та впровадження нових технологій (наприклад, AI, IoT) впливають на управління коопераційними зв'язками?

8. Які переваги може надати технологія блокчейн для забезпечення прозорості та безпеки ланцюгів поставок у МВС?

9. Розкрийте суть тенденції посилення регіоналізації МВС, що виражається у явищах "решорингу" (reshoring) та "френдшорингу" (friendshoring).

10. Які глобальні події (наприклад, пандемія, геополітичні конфлікти) стали каталізаторами цих тенденцій?

11. Наведіть приклади та охарактеризуйте міжнародне виробниче співробітництво в сфері послуг (наприклад, аутсорсинг ІТ,

інжинірингові послуги).

12. У чому полягає специфіка управління коопераційними проектами у сфері послуг порівняно з матеріальним виробництвом?

13. Сформулюйте прогнози розвитку міжнародного виробничого співробітництва у контексті сучасних глобальних економічних та політичних змін.

14. Які нові моделі кооперації (наприклад, віртуальне СП, платформна кооперація) можуть стати домінуючими у найближчому майбутньому?

Практичне завдання (кейс)

Німецький машинобудівний гігант "SmartGears" планує модернізувати свій ланцюг поставок після глобальних логістичних збоїв. Компанія розглядає перехід від довгого азійського ланцюга до регіонального європейського ("решоринг" / "френдшоринг") і впровадження технологій Індустрії 4.0.

Проблематика:

1. Діджиталізація: "SmartGears" прагне використовувати технологію блокчейн для підвищення прозорості та довіри у відносинах із субконтракторами в Східній Європі.

2. Стійкий розвиток: Європейські регуляції вимагають від "SmartGears" мінімізувати вуглецевий слід свого виробництва, що вимагає "зеленої" кооперації.

3. Регіоналізація: Компанія вагається між решорингом (поверненням виробництва до Німеччини) та френдшорингом (перенесенням до політично дружньої, але дешевшої країни-партнера в ЄС).

Завдання:

1. Блокчейн: Поясніть, як використання технології блокчейн може вирішити проблему довіри та прозорості між "SmartGears" та її східноєвропейськими субконтракторами.

2. Стійкий розвиток: Назвіть два ключові заходи "зеленої" кооперації, які "SmartGears" має вимагати від своїх нових партнерів для мінімізації вуглецевого сліду.

3. Регіоналізація: Обґрунтуйте, чому в сучасних геополітичних умовах тенденція "френдшорингу" є більш стратегічно вигідною, ніж повний "решоринг", для великої європейської ТНК.

Тести для самоконтролю знань:

Яка з технологій Четвертої промислової революції (Індустрія 4.0) найбільш імовірно призведе до зменшення потреби у міжнародному транспортуванні готової продукції?

- А.Адитивне виробництво (3D-друк) та локалізоване мікровиробництво.
- Б.Віртуальна реальність (VR).
- В.Штучний інтелект (AI).
- Г.Технологія блокчейн.

Тенденція «френдшиорингу» (Friendshoring) у міжнародному виробничому співробітництві означає:

- А.Повне припинення міжнародної кооперації.
- Б.Перенесення виробництва до країн із геополітично стабільних та дружніх регіонів.
- В.Створення спільних підприємств виключно у сфері послуг.
- Г.Повернення виробництва з-за кордону до країни походження.

Яку ключову перевагу надає технологія блокчейн для управління глобальними ланцюгами доданої вартості (ГЛДВ)?

- А.Стандартизація бухгалтерського обліку.
- Б.Заміна всіх виробничих працівників роботами.
- В.Зниження податку на прибуток для всіх учасників ланцюга.
- Г.Створення незмінного, спільного реєстру транзакцій, що підвищує прозорість, довіру та відстеження походження товару.

У контексті «зеленої» кооперації, що є ключовою метою міжнародного виробничого співробітництва?

- А.Повне припинення виробничої діяльності.
- Б.Спільне впровадження циркулярної економіки, зменшення вуглецевого сліду та енергоефективних технологій.
- В.Максимальне збільшення використання одноразової пластикової упаковки.
- Г.Фінансування виключно військової промисловості.

Яка форма міжнародного виробничого співробітництва у сфері послуг є найпоширенішою?

- А.Продаж ліцензій на видобуток корисних копалин.

Б.Виробництво автомобілів у СП.
В.Офсетні угоди.
Г.Аутсорсинг бізнес-процесів (ВРО) та інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основна

1. Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка : монографія / За ред. О. І. Рогача. К. : «Видавництво «Центр учбової літератури», 2020. 368 с
2. Бицюра Ю. Транскордонні злиття та поглинання. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 64–76.
3. Глобальна економіка : навч. посібник / П. П. Мазурок, Б. М. Одягайло, В. В. Кулішов, О. М. Сазонець, Б. М. Одягайло, Львів : Магнолія, 2016. 206 с.
4. Голіков А. П. Економіка зарубіжних країн : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 464 с.
5. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун, О. А. Приятельчук, О. І. Ступницький ; за наук. ред. В. А. Вергуна. Київ : ВАДЕКС, 2020. 602 с.
6. Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава : ПП «Астроя», 2021. 147 с.
7. Онищенко В. Методологічний дискурс міжнародного економічного партнерства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2018. № 5. С. 19–31.
8. Світове господарство і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Т. В. Шталь, С. В. Бестужева, В. А. Вовк та ін. ; за заг. ред. Т. В. Шталь. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 238 с.
9. Станішич Н., Янкович Н. Валютні курси та паритет купівельної спроможності: досвід країн Європи. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 96–106. URL:
10. Тихончук Л. Х. Державне регулювання міжнародної економічної діяльності корпорацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 24. С. 118–122.

11.Чугунов І., Кучер Г. Фінанси міжнародного валютного фонду. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 77–95. URL.: [https://doi.org/10.31617/3.2022\(121\)07](https://doi.org/10.31617/3.2022(121)07)

Додаткова

12.Безверхий К. Імплементация европейских стандартов отчетности про стаильный розвиток. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2024. №133, 2 (Квіт 2024). С.134–150. URL: <https://surl.lu/wfxrzn>

13.Беляева Н., Бай С. Зелені робочі місця та освіта: аналітика та парадокси. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 52–63.

14.Блакита Г., Барабаш Н., Пашкуда Т. Диджитал-управління лізинговими операціями підприємств. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 6. С. 109–118. URL: <https://surl.li/nkbqcv>

15.Бочан І. О. Глобальна економіка : підручник. Київ : Знання, 2008. 403 с.

16.Бояр А. Новітні імперативи трансформації бюджетної системи ЄС. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 107–123.

17.Дугінець Г., Саркісян Л. Цифрова трансформація зовнішньоторговельної політики держави. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 6. С. 26–40. URL: <https://surl.li/rkwsxr>

18.Дугінець Г., Колесникова О. Конкурентні стратегії компаній на зовнішньому ринку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 3. С. 12–22. URL: <https://surl.li/ompjvj>

19.Караваєв Т., Дугінець Г., Ніканорова О. Авторизований економічний оператор: світовий досвід. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 2. С. 26–37.

20.Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підруч. К. : Центр учбової літератури, 2019. 228 с.

21.Лаптева В., Вавдійчик І., Лаптев О. Інноваційна діяльність у системі зовнішньоекономічної безпеки країни. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 6. С. 87–97. URL: <https://surl.lu/xkisnz>

22.Макуха С. М. Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації : монографія. Харків : Легас, 2018. 352 с.

23. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник / За ред. С. О. Якубовський, Ю. О. Ніколаєв . Одеса : Видавництво Одеського університету, 2019 . 304 с.

24. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навч. посіб. / за ред. О. Б. Черного; 2-ге вид., онов. і доп. М-во освіти і науки України. Львів : Магнолія 2006», 2009. 346 с.

25. Молчанова Е., Ковтонюк К. Диджитал-трансформація світової торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 6. С. 53–68. URL: <https://surl.li/szjkgg>

26. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. К. : 2008. 235 с.

27. Ніколаєць К. Віртуальна трудова міграція. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 6. С. 16–25. URL: <https://surl.li/arqzzc>

28. Олейніков Ю., Серова Л. Інституційні складові бренд-орієнтованої економіки. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. URL: <https://surl.li/wyjger>

29. Організація з безпеки і співробітництва в Європі. Кодекс поведінки стосовно військово-політичних аспектів безпеки. URL: <https://www.osce.org/files/f/documents/3/9/253046.pdf>

30. Пурденко О., Мельник В. Інноваційні бізнес-інструменти у сфері торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. Серія. Економічні науки. 2021. № 3. С. 77–84.

31. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Рубцова М. Ю. Глобальні проблеми як об'єкт міждисциплінарного дослідження у фокусі міжнародної економічної безпеки та сталого розвитку. *Економіка і держава*. № 7. 2020.

32. Решетило В. П. Глобальна економіка : навч. посібник. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 167 с

33. Стахів О. А., Адамчук Т. Л. Безбюджетний менеджмент витрат та діяльності як інноваційний елемент економічного управління в міжнародному бізнесі. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування* (3(99)). С. 177–187.

34. Хаустова В. Є., Колодяжна Т. В. Вплив процесів злиттів і поглинань на конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2019. 416 с.

35. Чубасєвський В., Волосович С. Безпека корпоративної інформації в екосистемі *FinTech*. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2021. № 6. С. 98–108. URL: <https://surl.li/lhmzccq>

36. Якимчук Т. І., Кузнецова Т. В., Лесняк, О. Ю., Стахів, О. А. Управління економічними ризиками у міжнародному маркетингу. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування* (4(92)). С. 492–499.

37. Яковенко Р. В., Алексєєва Л. М., Павлова О. В., Фрунза С. А. Теоретикоекономічне обґрунтування необхідності управління відносинами інтелектуальної власності в сфері міжнародних економічних відносин. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL: <https://surl.li/jfficy>

38. About COP28. (2023). URL: <https://www.cop28.com/en/about-cop28>

39. Baker Tilly Global dealmakers 2024 Divestitures in M&A transactions. URL: <https://surl.li/cddfab>

40. Baker Tilly Global dealmakers: Cross-border M&A in 2021. URL: <https://surl.li/yhxxwh>

41. KPMG Review Magazine. URL: <https://surl.li/imivox>

Інформаційні ресурси в Інтернет

1. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Європейська економічна комісія. URL: <http://www.unece.org> .

4. Міжнародна торгова палата. URL: <http://www.iccwbo.org> .

5. Міжнародний валютний фонд. URL: <http://www.imf.org> .

6. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

7. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>

8. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). URL: <http://www.oecd.org> .

9. Організація об'єднаних націй (ООН). URL: <http://www.un.org> .

10. Портал Європейського Союзу. URL: <http://europa.eu> .

11. Світова організація торгівлі. URL: <http://www.wto.org> .
12. Світовий банк. URL: <http://www.worldbank.org> .
13. Статистична служба Європейської Комісії. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>