МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

Сучасні технології в економіці консалтингу

1. Основна інформація про дисципліну

Тип дисципліни: вибіркова **Форма навчання**: денна
Освітній ступінь: магістр
Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Освітня програма: Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проєктів і консалтинг
Рік навчання: 1 **Семестр**: 1, 2
Кількість кредитів (годин): 4 (120 год.: 16 - лекції; 16 - семінарські; 88 - самостійна робота)
Мова викладання: українська

2. Інформація про викладача (викладачів)

ПІБ: Шевченко-Перепьолкіна Радислава Іванівна
Науковий ступінь, вчене звання, посада: кандидат економічних наук, доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Кафедра: кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Робочій e-mail: shevchenko-perepolkina@idguonline.net
Години консультацій на кафедрі: понеділок, 14.40-16.00

3. Опис та мета дисципліни

Дисципліна «Сучасні технології в економіці консалтингу» призначена для поглиблення фахових компетентностей здобувачів вищої освіти за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, але може бути цікавою та корисною й студентам інших спеціальностей.

Знання й інформація в умовах формування засад інформаційної економіки перетворюються на головні ресурси соціально-економічного розвитку. Створення ефективної системи їх продукування й передачі господарюючим суб'єктам – найважливіша умова переходу до інноваційного типу економічного зростання. Роль консалтингу у сфері економіки й управління у створенні і розвитку сучасної технології поширення знань, адекватній вимогам економіки сьогодення.

Консалтинг служить найважливішим чинником інтелектуалізації бізнесу, підвищення його інноватівності й інноваційної активності.

Особливість дисципліни «Сучасні технології в економіці консалтингу» полягає у поєднанні компонентів з використання інформаційних технологій, інтернаціоналізації та

глобалізації бізнесу, інвестиційно-інноваційного бізнес-консалтингу, а саме: комунікації і методи консалтингової діяльності (тема 2), використання сучасних інформаційних технологій в консалтинговій діяльності (тема 4), інтернаціоналізація та глобалізація консалтингу як бізнес-індустрії (тема 5), міжнародний інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг (тема 7-8).

Передумови для вивчення дисципліни. Теоретичною і методологічною базою вивчення дисципліни є: «Економіка підприємства», «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання» .

Міждисциплінарні зв'язки вивчення дисципліни тісно повзано з навчальними дисциплінами: «Організація консалтингової, торгівельної та біржової діяльності», «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання».

4. Результати навчання

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути такі результати навчання:

1.Знання:

- спеціалізовані концептуальні знання, набуті у процесі навчання та/або професійної діяльності на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення та інноваційної діяльності.

- критичне осмислення проблем у навчанні та/або професійній діяльності та на межі предметних галузей.

2.Уміння:

- розв'язання складних задач і проблем, що потребує оновлення та інтеграції знань, часто в умовах неповної/недостатньої інформації та суперечливих вимог.

3. Комунікація:

- зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються;.

4. Автономність та відповідальність

- прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування;

- відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди;

- здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним.

5. Структура дисципліни

Тема № 1. Історія становлення та розвитку консалтингу.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (2 год.): 1. Виникнення консалтингової діяльності. Шляхи розвитку та основні моделі консалтингової діяльності 2. Основні моделі консалтингової діяльності 3. Особливості становлення консалтингової діяльності в Україні. Види дорадчих служб в Україні.	1. Бай С. І., Консалтинг: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с. 2. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 3. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с.

4. Порівняльна характеристика служб на базі об'єднань товаровиробників.	4. Бутиліна О. В.Б Управлінське консультування: навч.-метод. посіб. Харків: Видавництво «Форт», 2014. 165 с. 5. Вергуненко Н. В. Трансформація ринку консалтингових послуг. *Вісник КНТЕУ*. 2013. № 4. С. 15-24. 6. Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2 (164). С. 136-141. 7. Питуляк Н. С., Баховка В. Ю., Чапран Ю. О. Особливості розвитку консалтингових послуг в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка.* 2015. Випуск 1(3). С. 115-119. URL: http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/10/13-2015-20.pdf 8. Решетняк Т.І. Консалтингова діяльність в Україні: структурний аналіз конкуренції та перспективи розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2017. С. 98-108.
Семінарське заняття (2 год.): 1. Виникнення консалтингової діяльності. Шляхи розвитку та основні моделі консалтингової діяльності 2. Основні моделі консалтингової діяльності 3. Особливості становлення консалтингової діяльності в Україні. Види дорадчих служб в Україні. 4. Порівняльна характеристика служб на базі об'єднань товаровиробників.	1. Бай С. І., Консалтинг: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с. 2. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 3. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 4. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.). Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 155 с. 5. Решетняк Т.І. Консалтингова діяльність в Україні: структурний аналіз конкуренції та перспективи розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2017. С. 98-108.
Завдання для самостійної роботи: Підготувати повідомлення з наступними темами: 1.Поняття інформаційно-консультаційної діяльності в економіці 2.Методи роботи консалтингової служби. 3. Види консультаційних послуг та джерела їх фінансування	1. Бай С. І., Консалтинг: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с. 2. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 3. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с.

4. Порівняльна характеристика служб, що створюються як підрозділи комерційних фірм. 5. Порівняльна характеристика приватних консультаційних формувань. 6. Роль психологічних та етичних аспектів в консалтинговій діяльності. 7. Способи психологічного впливу. *Дати визначення наступним поняттям (письмово): консалтинг, консалтингова діяльність, консультант, консалтингова фірма.*	4. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 155 с. 5. Решетняк Т.І. Консалтингова діяльність в Україні: структурний аналіз конкуренції та перспективи розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2017. С. 98-108.

Тема № 2. Комунікації і методи консалтингової діяльності

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (2 год.): 1.Поняття комунікаційного процесу. 2.Фактори впливу на комунікаційний процес. 3.Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності. 4.Способи передачі інформації: переваги та недоліки	1. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 2. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 5. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с. 6. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621
Семінарське заняття (2 год.): 1.Поняття комунікаційного процесу. 2.Фактори впливу на комунікаційний процес. 3.Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності. 4.Способи передачі інформації: переваги та недоліки	1. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 2. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с.

	3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 5. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с.
Завдання для самостійної роботи: Підготувати повідомлення з наступними темами: 1.Основні правила ведення переговорів. 2. Застосування прийомів атракції та емпатії. 3. Особливості та методи невербального спілкування. 4. Рекомендації з оформлення письмового повідомлення. 5. Функціонування робочих груп. Дати визначення наступним поняттям: *комунікація, діяльність консалтингових формувань.*	1. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 2. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 5. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с.

Тема № 3. Масові та групові методи розповсюдження інформації.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (2 год.): 1.Суть і застосування масових методів консультування. 2. Задачі масових методів розповсюдження інформації. 3. Засоби масової передачі інформації та їх роль. 4.Мета та роль групових методів навчання і консультування. 5. Особливості застосування методів проведення занять	1. Попова Н. В. Управлінський консалтинг: навч. посіб. 2-ге вид. Харків: Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. 306 с 2. Соколенко В.А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування: навч.-метод. посіб. Харків: НТУ «ХПІ», 2018. 216 с. 3. Тарасенко С.І. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінське консультування». Кам'янське: ДДТУ, 2017. 149с. 4. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 5. Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 2 (164). С. 136-141. 6. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук:

	Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 7. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с.
Семінарське заняття (2 год.): 1.Суть і застосування масових методів консультування. 2. Задачі масових методів розповсюдження інформації. 3. Засоби масової передачі інформації та їх роль. 4.Мета та роль групових методів навчання і консультування. 5. Особливості застосування методів проведення занять	1. Соколенко В.А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування: навч.-метод. посіб. Харків: НТУ «ХПІ», 2018. 216 с. 2. Тарасенко С.І. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінське консультування». Кам'янське: ДДТУ, 2017. 149с. 3. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 4. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 5. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с.
Завдання для самостійної роботи: Підготувати повідомлення з наступними темами: 1. Вибір методів розповсюдження інформації 2. Особливості використання групових консультацій 3. Особливості застосування індивідуальних методів роботи. 4. Переваги та недоліки індивідуальних методів роботи. 5. Особливості організації консультування товаровиробників. 6. Фази процесу консультування. Дати визначення наступним поняттям: *масові методи, групові методи, мозкова атака, метод аналізу конкретних ситуацій, індивідуальні методи.*	1. Соколенко В.А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування: навч.-метод. посіб. Харків: НТУ «ХПІ», 2018. 216 с. 2. Тарасенко С.І. Конспект лекцій з дисципліни «Управлінське консультування». Кам'янське: ДДТУ, 2017. 149с. 3. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 4. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 5. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с.

Тема № 4. Використання сучасних інформаційних технологій в консалтинговій діяльності

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (2 год.): 1.Поняття про інформаційні технології 2. Завдання інформаційних технологій в консалтинговій діяльності	1. Гонтарева І. В. Консалтингові послуги в сфері підприємств. Харків, Вид. ХНЕУ, 2016. URL:https://www.hneu.edu.ua/wpcontent/uploads/2018/04/Konspekt-lektsyj_posl.pdf

3. Використання інформаційних технологій в роботі консультанта 4. Прикладні інформаційні технології та їх застосування в консалтингу	2. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с. 3. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 4. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 5. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с. 6. В Інтернеті краще: топ-5 on-line сервісів для ведення бізнесу. Економічна правда. 2019. 12 червня. URL: https://www.epravda.com.ua/projects/regulation/2019/06/12/648617/
Семінарське заняття (2 год.): 1.Поняття про інформаційні технології 2. Завдання інформаційних технологій в консалтинговій діяльності 3. Використання інформаційних технологій в роботі консультанта 4. Прикладні інформаційні технології та їх застосування в консалтингу	1. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с. 2. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.
Завдання для самостійної роботи: *Підготувати доповіді за наступними темами***:** 1. Інформаційні технології в агроконсалтингової діяльності 2. Бази даних науково-технічної і ринкової і ринкової інформації 3. Веб-технології 4. Удосконалення діяльності консультанта з використанням інформаційних технологій. 5. Застосування SWOT-аналізу для діагностики проблем підприємств. 6. Організація збору даних для рішення задач.	1. Палеха Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К. 2015. 492 с. 2. Маслак В.І. Консалтинг в інформаційній діяльності: конспект лекцій. Кременчук: Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, 2018. 74 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю.І., Іщенко Т.Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.

7. Функції консалтингових служб на різних рівнях *Дати визначення наступним поняттям: інформаційно-консультаційна діяльність, інформаційні технології, апаратне забезпечення, програмне забезпечення, інтелектуальне забезпечення.*	

Тема № 5-6. Інтернаціоналізація та глобалізація консалтингу як бізнес-індустрії. ТНК як об'єкт міжнародного бізнес-консалтингу

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (4 год.): 1.Стадії та форми інтернаціоналізації й глобалізації бізнес-консалтингу. 2. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії на світовому ринку. Стратегії конкурентних переваг. 3. Міжнародна диверсифікація та аутсорсинг на світовому ринку консалтингу. 4. Виклики ведення консалтингового бізнесу за кордоном 5.Міжнародне виробництво і транснаціоналізація бізнесу. Феномен ТНК 6. Мета і види консалтингових послуг з економічної діяльності ТНК 7. Консультування ТНК з питань транскордонних проєктів злиття та поглинання 8. Крос-культурна складова консалтингу економічної діяльності ТНК	1. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 2. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 4. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с. 5. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. Харків: Видавництво «Форт», 2018. С.5-15. 6. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. *Економічна теорія та право*. 2019. -№ 2. С. 48- 66. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ 7. Губін К. Г., Набатова О. О. Теоретичні основи інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 69-82. URL: http://econtlaw.nlu.edu.ua/теоретичніоснови-інтернаціоналізац/
Семінарське заняття (4 год.): 1.Стадії та форми інтернаціоналізації й глобалізації бізнес-консалтингу. 2. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії на світовому ринку. Стратегії конкурентних переваг. 3. Міжнародна диверсифікація та аутсорсинг на світовому ринку консалтингу. 4. Виклики ведення консалтингового бізнесу за кордоном	1. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 2. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с.

5.Міжнародне виробництво і транснаціоналізація бізнесу. Феномен ТНК 6. Мета і види консалтингових послуг з економічної діяльності ТНК 7.Консультування ТНК з питань транскордонних проєктів злиття та поглинання 8.Крос-культурна складова консалтингу економічної діяльності ТНК	4. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с. 5. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. Харків: Видавництво «Форт», 2018. С.5-15.
Завдання для самостійної роботи: *Підготувати доповіді за наступними темами***:** Еволюція теорії міжнародного бізнес-консалтингу. 2. Чинники розвитку міжнародного бізнес-консалтингу та його властивості. 4. Роль теорії міжнародного бізнес-консалтингу в інноваційному розвитку бізнесу. 5.Види послуг міжнародного консультування. 6. Світовий ринок консультування, тенденції його розвитку. 7. Професійні міжнародні консалтингові асоціації, їх роль та завдання на ринку консалтингових послуг 8.Консультування компаній у кризовому стані 9. Консультування при управлінні змінами 10. Діяльність корпорацій *Дати визначення наступним поняттям: аутсорсинг консалтингових послуг, міжнародне виробництво, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, злиття та поглинання, синергетичний ефект, етноцентрична орієнтація, геоцентрична орієнтація, крос-культурний бізнес-консалтинг.*	1. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 2. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 4. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с. 5. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. Харків: Видавництво «Форт», 2018. С.5-15. 6.Валіулліна З. В. Діяльність корпорацій у контексті розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. *Бізнес Інформ*. 2018. № 8. С. 44–50. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-8_0- 21 pages-44_50.pdf

Тема № 7-8. Міжнародний інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (4 год.): 1.Аналіз сутності, форм та особливостей сучасного міжнародного руху капіталу 2. Сутність, мета та види послуг міжнародного інвестиційного консалтингу 3. Консалтинг зовнішнього кредитування та управління корпоративним боргом 4. Консультування бізнесу України з	1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15 2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. №

офшорного інвестування 5.Сучасне наукомістке міжнародне виробництво 6.Міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг: сутність, суб'єкти, об'єкти 7.Консалтинг трансферу технологій на глобальному ринку 8.Консультування розвитку венчурного бізнесу та інноваційних структур у міжнародній економіці.	29.Ст. 377. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12 4. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 94-96 ВР. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 19. Ст. 81. Дата оновлення: 25.06.2016. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80 5. Квітка А. В., Балаклеєць К. Ю. Європейські тренди в інноваційному підприємництві. Бізнес Інформ. 2019. № 1. С. 105–113. URL: http://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2019-1_0-pages105_113.pdf 6. Рудь О. О. Оцінка синергії в корпоративних злиттях і поглинаннях. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 21. С. 97-100. URL:file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Temp/Nvmgu_eim_2016_21.pdf 7. Філатова Л. С., Околіта Л. І. Кроскультурний менеджмент в міжнародному бізнесі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини.* 2017. Вип. 2. С. 8-12. URL:http://filatova.vk.vntu.edu.ua/file/2a0199ac78c7683003c7944036a0aa74.pdf 8. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с.
Семінарське заняття (4 год.): 1.Аналіз сутності, форм та особливостей сучасного міжнародного руху капіталу 2. Сутність, мета та види послуг міжнародного інвестиційного консалтингу 3. Консалтинг зовнішнього кредитування та управління корпоративним боргом 4. Консультування бізнесу України з офшорного інвестування 5.Сучасне наукомістке міжнародне виробництво 6.Міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг: сутність, суб'єкти, об'єкти 7.Консалтинг трансферу технологій на глобальному ринку 8.Консультування розвитку венчурного	1. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с. 2. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 5. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

бізнесу та інноваційних структур у міжнародній економіці.	6. Школа І. М., Козменко В. М. Міжнародний консалтинг. Міжнародні економічні відносини: підручник. Чернівці: Книги-ХХІ, 2017. С.265. 7. Квітка А. В., Балаклеєць К. Ю. Європейські тренди в інноваційному підприємництві. *Бізнес Інформ*. 2019. № 1. С. 105–113. URL: http://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2019-1_0-pages105_113.pdf
Завдання для самостійної роботи: **Завдання 1.** Подайте класифікацію офшорних зон з позиції рівня оподаткування та конфіденційності **Завдання 2.** Розробіть алгоритм інноваційної стратегії/бізнес-моделі на глобальному ринку: 1.Проаналізуйте, що з переліченого вже використовують бізнесмени на внутрішньому ринку. Стандарти і тактики, що застосовуються найбільше – перенести на зовнішньоекономічну діяльність, а ті, що найменше, містять потенційні можливості для розробки унікальної зовнішньої бізнес-пропозиції. 2. Прийняти стратегічне рішення: створювати поступові інновації (1–2), або змінювати ринок (задіяти 5–6 стандартів одночасно). 3. Створити шаблон інноваційного рішення, перелік його стандартів та технологій для зовнішньому ринку. Орієнтири: максимально забезпечити інновації, яких немає на зовнішньому ринку; задовільнити найгостріші потреби споживача за кордоном. 4. Визначити інновацію, що найбільше відповідає розробленому шаблону. Використовувати шаблон і для реалізації перспективних ідей. Моніторити головні технологічні тренди у світі, вбудовувати їх у свої інноваційні тактики. Задіяти зовнішні, внутрішні ресурси, партнерські відносини, аби найти унікальне рішення. *Дати визначення наступним поняттям: міжнародний рух капіталу, іноземні інвестиції; міжнародна позика; міжнародний інвестиційний консалтинг; банківський кредит; товарний кредит;*	1. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с. 2. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 89 с. 3. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 18 с. 4. Охріменко О. О., Кухарук А.Д. Міжнародний консалтинг: практикум. Київ, КПІ, ім. Ігоря Сікорського, 2020. 62 с. 5. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с. 6. Школа І. М., Козменко В. М. Міжнародний консалтинг. Міжнародні економічні відносини: підручник. Чернівці: Книги-ХХІ, 2017. С.265. 7. Кузнєцов Е. А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління:* збірник наукових праць. Одеса, 2016. Т. 15, вип. 1(32). С. 9-22. 8. Рудь О. О. Оцінка синергії в корпоративних злиттях і поглинаннях. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 21. С. 97-100. URL:file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Temp/Nvmgu_eim_2016_21.pdf 9. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15 10. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 47. Ст. 646.

лізинг; дефолт; офшорне інвестування; офшорна зона; міджори, високі технології; міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг; ноу-хау; міжнародні патентні угоди; венчурний бізнес; венчурні фонди; інноваційний бізнес-інкубатор; кластер.	Дата оновлення: 18.12.2017. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12

Тематика рефератів:

1. Міжнародний консалтинг в світовій економіці
2. Особливості послуг міжнародного консультування
3. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг
4. Становлення консалтингу в Україні
5. Інтегрований та глибокий консалтинг
6. Коучинг як метод консультування
7. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу
8. Класифікація консалтингових проєктів
9. Розробка консалтингового проєкту
10. Маркетинг у консультуванні
11. Особливості оплати консультаційних послуг
12. Заснування консалтингового бізнесу
13. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності
14. Принципи управління консультаційною діяльністю
15. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії
16. Потенціал інноваційного розвитку економіки і консалтингові ресурси
17. Консалтинг і перехід до інноваційного типу економічного розвитку
18. Консалтингова послуга як форма консалтингових ресурсів
19. Міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг
20. Інтернаціоналізація та глобалізація консалтингу як бізнес-індустрії
21. Управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства
22. ТНК та їх діяльність в Україні
23. Транснаціональні корпорації: державне регулювання
24. ТНК в глобальній економіці
25. Діяльність ТНК на світовому ринку
26. Аутсорсинг як різновид консалтингу та його характеристика
27. Консалтинг у сфері інформаційних технологій
28. Управління інформаційними ресурсами на підприємстві
29. Консалтинг як аналітичне прогнозування
30. Формування ринку інформаційно-консалтингових послуг в Україні
31. Сучасні технології і консалтинг: тенденції розвитку

6. Політика курсу

Політика щодо відвідування навчальних занять

Згідно з «Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» студенти мають обов'язково бути присутніми на семінарських заняттях. Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не мав був відсутній на семінарському занятті, має право на відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання. Студент, який не використав надане йому право у встановлений термін або пропустив заняття без поважних причин, отримує за кожне пропущення заняття 0 балів.

Студенти, які навчаються за індивідуальним графіком, мають в повному обсязі виконати додаткові індивідуальні завдання, попередньо узгодивши їх з викладачем. Присутність на модульній контрольній роботі є обов'язковою. У випадку відсутності студента на проміжному контролі з поважної причини, підтвердженої документально, йому призначається інша дата складання модульної контрольної роботи.

Політика академічної доброчесності

Студенти мають дотримуватись правил академічної доброчесності відповідно до «Кодексу академічної доброчесності ІДГУ». Наявність академічного плагіату в студентських доповідях є підставою для виставлення негативної оцінки. Списування студентів під час проведення модульної контрольної роботи є підставою для дострокового припинення її складання та виставлення негативної оцінки.

7. Проміжний і підсумковий контроль

Форма проміжного контролю

Зразок модульної контрольної роботи

1. Завдання інформаційних технологій в консалтинговій діяльності
2. Стадії та форми інтернаціоналізації й глобалізації бізнес-консалтингу
3. Консультування бізнесу України з офшорного інвестування

Тестові завдання:

1. **Які ключові сфери консультант приймає до уваги при визначенні сильних і слабких сторін нового підприємства?**

А. мотивація, здібність, проект, ресурси;

Б. завдання, ринок, здібність і зобов'язання, фінансовий прогноз;

В. ринок, виробництво, стратегія, бюджет;

Г. ресурсна база, база досвіду, база управління, база ідей.

2. Кінцевий критерій діяльності консалтингової фірми:

А. валовий дохід;

Б. собівартість наданих консультаційних послуг за звітний період;

В. чистий прибуток;

Г. прибуток на одного партнера.

3.До ключових факторів успіху реалізації консалтингового проєкту не належить:

А. активна участь клієнта у перед проектній підготовці при формулюванні завдань консультування і результатів, що очікуються від консалтингової співпраці;

Б. підтримка та активна участь керівництва та осіб, що залучені до проекту, у процесі його підготовки і реалізації;

В. ефективна комунікація з керівництвом та персоналом клієнтської організації в процесі підготовки проекту, його виконання і завершення;

Г. правильної відповіді немає.

4.Основними складовими формування організаційної культури в консалтинговій компанії є:

А. стандарти, що регламентують вимоги до освіти, професійного рівня аудиторів і фахівців;

Б. внутрішні стандарти, положення, кодекс етики персоналу, які розроблено провідними фахівцями;

В. можливості та порядок впровадження інноваційних технологій надання професійних послуг;

Г. визначення повноважень, розподіл відповідальності і формування рівнів в ієрархії управління.

5.Фундаментальним питанням у виборі стратегії консалтингової компанії є визначення:

А. умов макросередовища;

Б. місткості ринку консультаційних послуг;

В. конкурентів;

Г. конкурентних переваг.

Дати визначення наступним поняттям: консалтинг, аутсорсинг консалтингових послуг, інноваційний бізнес-інкубатор.

Типові задачі для розв'язання:

Задача № 1.

Фірма «Мілана» для ремонту використовує деталі, які можна виробляти власними силами, а можна купувати у постачальників. При власному виготовленні змінні витрати на одну деталь складають 50 грн, а постійні – 100 000 грн на рік. У постачальників ціна за одну деталь становить 150 грн. Необхідно визначити, при якій річній потребі в деталях вигідно виробляти їх власними силами, а при якій – купувати у постачальників.

Задача № 2.

Будівельному підприємству для перевезення матеріалів необхідний вантажний автомобіль двічі на тиждень з обсягом вантажоперевезень близько 1400 ткм. Якщо замовляти автомобіль у спеціалізованому АТП, то вартість перевезень складе 3 грн за ткм. Якщо придбати для цих робіт власний автомобіль, то змінні витрати на 1 ткм складуть 1,7 грн, а постійні – 30 000 грн за рік. Необхідно визначити, що вигідніше: придбати підприємству власний вантажний автомобіль, чи користуватись послугами спеціалізованого АТП. При 34 яких обсягах річних перевезень доцільно користуватись залученим автотранспортом, а при яких власним.

Задача № 3.

Ви отримали замовлення на управлінське консультування організації (підприємство (організація). З яких етапів буде складатися консультування цієї організації? Яка інформація Вам (як консультанту) знадобиться? Яку модель консультування і поведінкову роль консультанта Ви оберете для своєї роботи? Складіть короткий звіт щодо загального погляду на проблеми організації за такою схемою:

- минулий, сучасний та майбутній стан справ в організації;
- сильні і слабкі сторони організації;
- можливі загрози та шасни стану справ в організації;
- необхідні першочергові дії керівництва;
- допомога організації, яка може бути запропонована консультантом, виходячи зі слабких місць організації.

Задача № 4.

Складіть контракт на проведення управлінського консультування, враховуючи при цьому такі розділи контракту: сторони, що укладають контракт (консультант та клієнт); обсяг завдання на консультування (цілі, робота, дата початку роботи, календарний графік); документація і звіти, які потрібно передати клієнту (форми контролю виконання завдання на консультування).

Задача № 5.

На ринку конкурують підприємства по виробництву соняшникової олії. Потрібно здійснити розподіл підприємств на 4 категорії, використовуючи підхід матриці БКГ і

обґрунтувати доцільність здійснення додаткових маркетингових інвестицій по кожному з них. Дані для побудови матриці наведено в таблиці.

Показники	Фірми					
	A	B	C	D	E	F
Частка ринку (у % від галузевої)	30	35	12	11	28	14
Розширення ринку за рік	5	9	2	6	14	8

Задача № 6.

Поліграфічне підприємство надає послуги клієнтам. Обсяг кожного замовлення – не менше 100 аркушів формату А4. Послуги поділяються на три види за витратами та відпускною ціною. На наступний рік планується зберегти досягнутий рівень діяльності:

Вид послуги	Кількість замовлень	Змінні витрати, грн/100 аркушів формату А4	Відпускна вартість, грн/100 аркушів формату А4
Різографія	12400	30	80
Офсетний друк	4600	55	100
Трафаретний друг	8500	70	90

Сума постійних витрат підприємства становить 720 тис. грн. за рік. На кожний вид послуг витрачається приблизно однаковий час, тому постійні витрати розподіляються за однаковими ставками 765 000 : (12400 + 4600 + 8500) = 30 грн/послугу. Отже, надання послуг з трафаретного друку є збитковим. Необхідно обґрунтувати пропозицію про доцільність відмови від надання послуг з трафаретного друку без інших змін діяльності.

Задача № 7.

Магазин «Салют» має чотири відділи, розміщені в одному приміщенні. Показники їх роботи за минулий рік наведені в таблиці.

Показники, тис. грн	Відділ				Разом
	№1	№2	№3	№4	
Виручка від реалізації	457	375	540	175	1547
Витрати обігу	210	180	270	80	740
Інші змінні витрати	37	15	30	20	102
Постійні витрати	90	90	90	90	360
Прибуток	120	90	150	(15)	345

Консультанту необхідно обґрунтувати доцільність закриття відділу №4:

1) без інших змін діяльності;

2) при перепрофілюванні відділу на реалізацію інших товарів, що забезпечить 50 тис. грн. маржинального доходу за рік;

3) при передачі звільненої площі в оренду за 60 тис. грн за рік.

Який з наведених варіантів є найбільш вигідним у фінансовому відношенні? Які ще фактори має врахувати консультант при розробці пропозицій для магазину?

Форма підсумкового контроля: залік

Залік виставляється на останньому семінарському занятті (результати поточного та проміжного контролю).

Перелік питань для самоконтролю:

1. Виникнення консалтингової діяльності.
2. Шляхи розвитку та основні моделі консалтингової діяльності
3. Основні моделі консалтингової діяльності
4. Особливості становлення консалтингової діяльності в Україні.
5. Види дорадчих служб в Україні.
6. Порівняльна характеристика служб на базі об'єднань товаровиробників.
7. Поняття комунікаційного процесу.
8. Фактори впливу на комунікаційний процес.
9. Елементи передачі інформації в консалтинговій діяльності.
10. Способи передачі інформації: переваги та недоліки
11. Суть і застосування масових методів консультування.
12. Задачі масових методів розповсюдження інформації.
13. Засоби масової передачі інформації та їх роль.
14. Мета та роль групових методів навчання і консультування.
15. Особливості застосування методів проведення занять
16. Поняття про інформаційні технології
17. Завдання інформаційних технологій в консалтинговій діяльності
18. Використання інформаційних технологій в роботі консультанта
19. Прикладні інформаційні технології та їх застосування в консалтингу
20. Стадії та форми інтернаціоналізації й глобалізації бізнес-консалтингу.
21. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії на світовому ринку.
22. Стратегії конкурентних переваг.
23. Міжнародна диверсифікація на світовому ринку консалтингу
24. Аутсорсинг на світовому ринку консалтингу.
25. Виклики ведення консалтингового бізнесу за кордоном
26. Міжнародне виробництво і транснаціоналізація бізнесу.
27. Феномен ТНК
28. Мета і види консалтингових послуг з економічної діяльності ТНК
29. Консультування ТНК з питань транскордонних проєктів злиття та поглинання
30. Крос-культурна складова консалтингу економічної діяльності ТНК
31. Аналіз сутності, форм та особливостей сучасного міжнародного руху капіталу
32. Сутність, мета та види послуг міжнародного інвестиційного консалтингу
33. Консалтинг зовнішнього кредитування та управління корпоративним боргом
34. Консультування бізнесу України з офшорного інвестування
35. Сучасне наукомістке міжнародне виробництво
36. Міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг: сутність, суб'єкти, об'єкти
37. Консалтинг трансферу технологій на глобальному ринку

38. Консультування розвитку венчурного бізнесу та інноваційних структур у міжнародній економіці.
39. Особливості використання групових консультацій
40. Особливості застосування індивідуальних методів роботи.
41. Переваги та недоліки індивідуальних методів роботи.
42. Особливості організації консультування товаровиробників.
43. Фази процесу консультування.
44. Поняття інформаційно-консультаційної діяльності в економіці
45. Методи роботи консалтингової служби.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Суть процесу глобалізації світової економіки спостерігається у:

А. стрімкому зростанні обсягів і різноманітності світових зв'язків, поширенні процесів, практик і структур від національного простору до глобальних масштабів;

Б. скороченні витрат та оптимізації капіталу у світовій економіці;

В. збільшенні кількості послуг міжнародного консультування;

Г. євроінтеграційні шляхи забезпечення глобалізації економіки.

2. Наведіть ключові тенденції розвитку консультування в умовах глобалізації:

А. консультування, глобалізація, модернізація;

Б. реструктуризація, консультування, модернізація;

В. інституціоналізація, транснаціоналізація, універсалізація, інтелектуальна капіталізація;

Г. детінізація, модернізація, глобалізація.

3. Типовим проявом нової ринкової орієнтації великих консалтингових компаній стала:

А. консультування в секторі забезпечення конкурентоспроможності глобальної економіки;

Б. тенденція до універсалізації консалтингових послуг, спрямованої на розширення їх набору;

В. інституціоналізація, транснаціоналізація, універсалізація, інтелектуальна капіталізація;

Г. орієнтація на євроінтеграційні стандарти.

4. Які властивості мають консалтингові послуги:

А. невідчутність, невіддільність від джерела, непостійність якості, неможливість збереження;

Б. розвитку бренду, розробки іміджевої політики, надання клієнтам інформації щодо попереднього досвіду у вигляді відгуків;

В. надання клієнтам звітів про попередні консалтингові проекти, укладення максимально деталізованого письмового договору;

Г. детінізація, боротьба з корупцією, підвищення іміджу.

5. Обґрунтуйте коло можливих потреб замовників консалтингових послуг:

А. покращення іміджу (як клієнтської організації, так і власника/управлінця);

Б. підвищення рівня прибутковості; досягнення статусу надійного партнера;

В. придбання нових знань, досвіду; підвищення ринкової вартості бізнесу; розвиток власної клієнтської бази (контактів наявних та потенційних клієнтів);

Г. всі відповіді правильні.

6. Учасниками ринку консалтингових послуг, окрім транснаціональних корпорацій, є:

А. багатофункціональні компанії, вузькоспеціалізовані фірми, університети, навчальні центри, незалежні консультанти;

Б. аудитори, консультанти;

В. юридичні та фізичні особи;

Г. резиденти та нерезиденти.

7. 31% у структурі послуг, вироблюваних 40 найбільшими консалтинговими фірмами займають…

А. послуги з питань маркетингу і продажів;

Б. послуги з консультування з питань інформаційно-технологічної стратегії;

В. консалтингові послуги з питань управління операціями і процесами;

Г. фінансові консультації.

8. Коучинг - це:

А. систематичне співробітництво, що сприяє зростанню життєвого досвіду, самостійному навчанню й особистісному зростанню людей;

Б. процес практичного навчання, отримання нових знань, умінь і навичок, які не обов'язково спрямовані на розвиток, а покликані забезпечувати досягнення поточних цілей;

В. навчання основних та допоміжних працівників підприємства;

Г. характеризується командним принципом роботи.

9. Командність, системність, інноваційність, поетапність, ретельність, обов'язковий облік соціально-культурної складової є важливими принципами:

А. прогнозування;

Б. інтегрованого консалтингу;

В. аналітичної діяльності;

Г. коучингу.

10. Фундаментальним питанням у виборі стратегії консалтингової компанії є визначення:

А. умов макросередовища;

Б. місткості ринку консультаційних послуг;

В. конкурентів;

Г. конкурентних переваг.

11. Яка частка державного сектору в споживчому колі консалтингової компанії є оптимальною?

А. 0-10%;

Б. 10-20%;

В. 20-30%;

Г. 30-40%.

12. Проблема, з якою стикається консалтингова компанія, обираючи консервативну стратегію розвитку:

А. навчання та стажування консультантів-початківців;

Б. старіння кадрів та їх професійних навичок;

В. набір персоналу відповідного професійного рівня;

Г. високий ступінь плинності кадрів.

13. Чим, насамперед, регулюються договірні відносини у які вступають консультант і клієнт:

А. Конституцією України;

Б. Господарським кодексом України;

В. Цивільним кодексом України;

Г. Кодексом законів «про працю в Україні».

14. Великі переваги роботи в команді має на меті наступний вид консультування:

А. навчальне;

Б. експертне;

В. процесне;

Г. проектне.

15. Прийом збільшення прибутковості консалтингової компанії, який полягає в збільшенні вартості послуг:

А. спеціалізація, запровадження інновацій;

Б. відмова від неприбуткових клієнтів;

В. зменшення витрат на обслуговуючий персонал;

Г. усі відповіді вірні.

16.Метод розрахунку вартості консультаційної послуги, що базується на фіксованій вартості окремої послуги:

А. почасовий;

Б. паушальний;

В. за результатами консультування;

Г. комбінований.

17.До ключових факторів успіху реалізації консалтингового проекту не належить:

А. активна участь клієнта у перед проектній підготовці при формулюванні завдань консультування і результатів, що очікуються від консалтингової співпраці;

Б. підтримка та активна участь керівництва та осіб, що залучені до проекту, у процесі його підготовки і реалізації;

В. ефективна комунікація з керівництвом та персоналом клієнтської організації в процесі підготовки проекту, його виконання і завершення;

Г. правильної відповіді немає.

18. Причинами появи консалтингових послуг є:

А. зростання промислового виробництва, розвиток науки і нових технологій;

Б. розширення міжнародного обміну;

В. зростання обсягів інформації;

Г. зростання промислового виробництва, розвиток науки і нових технологій, розширення міжнародного обміну.

19. Перелік потреб замовників консалтингових послуг охоплює:

А. покращення іміджу (як клієнтської організації, так і власника/управлінця);

Б. підвищення рівня прибутковості; досягнення статусу надійного партнера;

В. придбання нових знань, досвіду; підвищення ринкової вартості бізнесу; розвиток власної клієнтської бази (контактів наявних та потенційних клієнтів);

Г. усі відповіді вірні.

20. Найбільшу частку у структурі глобального ринку консалтингових послуг займає…

А. Північна Америка;

Б. Азійсько-Тихоокеанський регіон;

В. Латинська Америка;

Г. Європа, Близький Схід та Африка.

21. Який метод відбору консультанта є найбільш ефективним?

А. експеримент;

Б. пошук відгуків у інтернеті;

В. лонг-лістинга;

Г. баланс сподівань

22. Проектний підхід до організації праці передбачає:

А. зосередження зусиль команди співробітників, які спеціалізуються на різних напрямках, на виконанні окремих консультаційних проектів.

Б. специфічне об'єднання людей у процесі спільної діяльності та спілкування;

В. визначення потреб у спеціалістах конкретного профілю залежно від обсягу робіт;

Г. усі відповіді вірні.

23. Документи, котрі описують роботу клієнтської організації:

А. методичні і процедурні вказівки;

Б. ділові довго- і короткострокові плани;

В. протоколи рад директорів;

Г. квартальна та річна бухгалтерська та фінансова звітність.

24.Кінцевий критерій діяльності консалтингової фірми:

А. валовий дохід;

Б. собівартість наданих консультаційних послуг за звітний період;

В. чистий прибуток;

Г. прибуток на одного партнера.

25.Факторами, що впливають на спроможність підприємство до зростання являються:

А. продуктивність, пріоритетність, проект;

Б. продуктивність, потенціал, проект;

В. потенціал, персонал, проект;

Г. потенціал, проект, пропорція.

26. За необхідності спонукати клієнта до впровадження змін шляхом пропаганди, клієнту відводиться роль:

А. тренера;

Б. технічного експерта;

В. радника;

Г. не має вірної відповіді.

27. До внутрішніх причин занепаду бізнесу відноситься:

А. конкуренція;

Б. високо затратна структура;

В. зміни у ринковому попиті;

Г. негативні цінові тенденції у сировинній групі товарів.

8. Критерії оцінювання результатів навчання

Шкала та схема формування підсумкової оцінки

Результати навчання з освітніх компонентів оцінюються за 100-бальною шкалою (від 1 до 100) з переведенням в оцінку за традиційною шкалою «зараховано» або «не зараховано». Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою згідно табл. 1.

Таблиця 1.

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Підсумковий бал	Оцінка за традиційною шкалою
51-100	зараховано
1-50	не зараховано

Загальна оцінка за курс виставляється за результатами поточного та проміжного згідно табл. 2.

Таблиця 2.

Формування загальної оцінки за курс

Максимальна кількість балів	**70 балів** (поточний контроль) – середньозважений бал оцінок за відповіді на семінарських заняттях та виконання індивідуальних завдань, який переводиться у 100- бальну шкалу з ваговим коефіцієнтом.0,7	**30 балів** (проміжний контроль) – за результатами виконання модульної контрольної роботи
Мінімальний пороговий рівень	**35** балів (поточний контроль)	**16** балів (проміжний контроль)

Критерії оцінювання під час поточного контролю

Під час поточного контролю оцінюються відповіді студента на семінарських заняттях, а також результати самостійної та індивідуальної роботи. Нарахування балів за поточний контроль відбувається відповідно до «Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» (http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/09/polozhennja_pro_porjadok_ocinjuvannja_rivnja_navchalnyh_dosjahnen_zi_zminamy-vid-28.08.2020-protokol-1.pdf)

Оцінювання роботи на семінарських заняттях, індивідуальної та самостійної роботи здійснюється за шкалою від «0» до «5». Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти на семінарських заняттях приведені у табл. 3.

Таблиця 3.

Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти на семінарських заняттях

Оцінка	**Критерії оцінювання навчальних досягнень**
5 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
4 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.

3 бали	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
2 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
1 бал	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
0 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критерії оцінювання розв'язання задач представлено у табл. 4.

Таблиця 4.

Критерії оцінювання розв'язання задач

Оцінка	**Критерії оцінювання навчальних досягнень**
5 балів	Розв'язання задачі є абсолютно вірним. Студент володіє знаннями методики здійснення розрахунків, вміє нестандартно підходити до розв'язання задач (вирішення ситуацій) та робити обґрунтовані висновки.
4 бали	Задача розв'язана вірно, але обґрунтування висновків є недостатнім
3 бали	Задача розв'язана вірно, але немає висновків та хід розв'язання задачі (вправи, ситуації) не подано.
2 бали	При розв'язанні задачі виявлені неточності, помилки в розрахунках.
1 бал	Практичне завдання розв'язане невірно.
0 балів	Не було спроби розв'язати задачу.

Здобувач вищої освіти має бути оцінений не менш як з 70% семінарських занять, передбачених навчальним планом. У випадку, якщо здобувач вищої освіти не був оцінений з відповідної кількості занять, він отримує 0 балів за кожне заняття, з якого мав бути оцінений. При цьому здобувачу вищої освіти може бути зараховано виконання індивідуальних завдань за певне заняття якщо він не був оцінений за результатами проведення семінарського заняття.

Основними видами індивідуальних завдань є: підготовка доповідей, рефератів; розв'язування задач, вирішення ситуаційних завдань тощо.

Оцінювання доповіді (реферату) здійснюється за такими критеріями: самостійність та оригінальність дослідження, виконання поставлених автором завдань, здатність здійснювати узагальнення на основі опрацювання теоретичного матеріалу та відсутність помилок при оформленні цитування й посилань на джерела, якісна презентація результатів власного дослідження.

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання. Разом з тим здобувач освіти може запропонувати свою тему доповіді (реферату) у відповідності до особистих науково-

дослідних інтересів та погодити її з викладачем. Окрім цього у якості виконання індивідуального завдання здобувачу вищої освіти може бути зараховано проходження онлайн-курсів (у відповідності до змісту навчальної дисципліни) на платформах EdEra, Coursera, Prometheus та інших. Зарахування відбувається за наявності сертифікату про успішне проходження курсу.

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30». Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є середнім арифметичним оцінок за кожне питання/завдання, яка переводиться за 100 бальною шкалою та множиться на коефіцієнт 0,3. Критерії оцінювання теоретичних та практичних завдань, які включено до проміжного контролю, наведено у табл. 3-4. У разі, якщо здобувач вищої освіти за проміжний контроль отримав менше ніж 16 балів, то він вважається таким, що не склав проміжний контроль. У графі «проміжний контроль» виставляється 0 балів.

Критерії оцінювання при організації освітнього процесу із застосуванням технологій дистанційного навчання

У разі проведення освітнього процесу у дистанційному режимі, порядок його організації регулює «Положення про організацію освітнього процесу із застосуванням технологій дистанційного навчання в Ізмаїльському державному гуманітарному університеті» (**http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/12/polozhennja-pro-orhanizaciju-osv.-procesu-iz-zast.-tehnolohij-dyst.-navch.-2020.pdf**).

Дистанційний режим навчання передбачає проведення навчальних занять, контрольних заходів та самостійної роботи здобувачів відповідно до робочої програми навчальної дисципліни.

Дистанційна комунікація учасників освітнього процесу під час синхронного режиму навчання може здійснюватися через онлайн-платформи проведення відео конференцій Google Meet або Zoom.

Поточний контроль результатів навчання здобувачів вищої освіти здійснюється під час проведення дистанційних занять, а також шляхом оцінювання самостійних індивідуальних і групових завдань, що виконуються здобувачами освіти в електронній формі та надсилаються до системи підтримки дистанційного навчання (LMS Moodle або Google Classroom).

Завдання проміжного контролю виконуються здобувачами освіти в електронній формі та надсилаються до системи підтримки дистанційного навчання (LMS Moodle або Google Classroom), які оцінюються за поданим вище алгоритмом.

Викладач _____ (підпис) Шевченко-Перепьолкіна Р.І. (ПІБ)

Затверджено на засідання кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Протокол № 6 від 28 грудня 2020 р.

Завідувач кафедри _____ (підпис) Метіль Т.К. (ПІБ)