



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

Організація консалтингової, торгівельної та біржової діяльності

1. Основна інформація про дисципліну

Тип дисципліни:	обов'язкова	Форма навчання:	заочна
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
Кількість кредитів (годин):	4 (12- год.: 4- лекції; 4- семінарські; 2- лабораторні; 110 - самостійна робота)		
Мова викладання:	українська		

2. Інформація про викладача (викладачів)

ПІБ: Шевченко-Переполькіна 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 «Організація консалтингової, торгівельної та біржової діяльності» є обов'язковим компонентом підготовки здобувачів вищої освітнього ступеня «магістр» зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність освітньо-професійної програми «Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проєктів і консалтинг» та спрямована на формування і розвиток загальних та спеціальних (фахових) компетентностей у відповідності до державного стандарту підготовки магістра зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність та освітньо-професійної програми «Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проєктів і консалтинг».

Інтеграційні та глобалізаційні процеси, загострення конкуренції на товарних ринках, посилення динамічності та невизначеності ділового середовища, неузгодженість між прагненнями та можливостями бізнесу зберегти та розширити сферу свого впливу, розвиток інформаційних технологій зумовлюють зростання потреби у консультаційних послугах.

Наразі, консалтингова, торгівельна та біржова діяльність розглядається як невід'ємна інфраструктурна складова ринкової системи господарювання.

Розвиток ринкових відносин на сучасному етапі обумовлює необхідність формування і підтримки зв'язків бізнес-структур у сфері торгівлі та біржової діяльності з постачальниками, торговельними представництвами з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність формування і постійної підтримки ефективних зв'язків суб'єктів господарювання з постачальниками, торговельними представниками, клієнтами з метою підвищення рівня конкурентоспроможності компаній як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Особливо актуальними є ці питання для бізнес-структур у сфері консалтингу, торгівлі та біржової діяльності, тобто тих видів економічної діяльності, які сьогодні активно розвиваються в Україні.

Особливість дисципліни «Організація консалтингової, торговельної та біржової діяльності» полягає у поєднанні компонентів з організації консалтингової діяльності, торговельної та біржової діяльності, а саме: організації та управління консалтинговим бізнесом (тема 3), організаційні моделі в системі внутрішньої торгівлі (тема 4), особливості організації біржової діяльності (тема 7).

Передумови для вивчення дисципліни. Теоретичною і методологічною базою вивчення дисципліни є: «Основи біржової діяльності», «Менеджмент», «Економіка підприємства (виробничого, торговельного та біржових структур)», «Економіка підприємства», «Організація виробництва».

Міждисциплінарні зв'язки вивчення дисципліни тісно пов'язано з навчальними дисциплінами: «Сучасні технології в економіці консалтингу», «Основи біржової діяльності», «Торговельне підприємництво та комерційна діяльність підприємств», «Економіка і організація інноваційно-інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання», «Економічне управління діяльністю суб'єктів господарювання».

4. Результати навчання

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми: «Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проєктів і консалтинг», державного стандарту підготовки магістрів зі спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність:

ПРН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

ПРН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

ПРН 13. Генерувати підприємницькі ідеї, обґрунтовувати проєкти та управляти ними.

ПРН 14. Вміти організовувати консалтингову діяльність та надавати консалтингові послуги.

5. Структура дисципліни

Тема № 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	
Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	
Завдання для самостійної роботи: 1. Визначте причини виникнення явища «консалтинг» в світі? 2. З чим пов'язане поширення та розвиток консалтингу в Україні? 3. Визначте суб'єкти українського ринку консалтингових послуг. 4. Визначте переваги вітчизняних консультантів. Дати визначення наступним поняттям: консультативна або консалтингова діяльність, консультант, консультативна фірма, консультативна	1. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. 2. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. Харків.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 136 с. 3. Бай С. І., Консалтинг: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.
Лабораторна робота (2 год.) Тема: Інститут консультування та ринок консалтингових послуг Завдання: 1. Визначте сильні та слабкі сторони внутрішніх та зовнішніх консультантів. Результати оформити у вигляді таблиці. 2. Проведіть перехресний аналіз рушійних сил та обмежень ринку. Які рушійні сили та обмеження є характерними для українського ринку консультативних послуг? 3. Опишіть діяльності однієї з провідних міжнародних консалтингових фірм. 4. Проаналізуйте діяльність українських консалтингових компаній. Складіть опис послуг, які вони надають. Розв'язання кейсів.	1. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ, НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. 2. Довгаль О. А., Панкова Ю. М. Особливості змісту й форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. <i>Бізнес Інформ.</i> 2016. № 6 С. 25-30. URL: http://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2018-2_0-pages-52_58.pdf 3. Бай С. І., Консалтинг: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.

Тема № 2. Кадрова політика та маркетинг консалтингових фірм

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	

<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні фактори, що впливають на побудову кадрової політики консалтингової фірми. 2. Визначить необхідність кадрової політики консультаційної фірми. 3. Проблеми пошуку, наймання та професійної відповідності вітчизняних консультантів. Особливості організації праці консультантів. 4. Охарактеризувати особливості просування консалтингових продуктів на ринку України. 5. Змоделювати оптимальний профіль маркетингової стратегії консультаційної фірми. <p><i>Дати визначення наступним поняттям:</i> маркетинг консалтингових послуг, фіксована оплата, бренд, кадрова політика, партнер.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с. 2. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. М-во освіти і науки України, Харк. нац. екон. ун-т. Харків.: Вид-во ХНЕУ, 2010. 136 с. 3. Іванова Л. О. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с. 4. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

Тема № 3. Організація та управління консалтинговим бізнесом. Складові консультаційного процесу.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу 2. Структура управління консалтингових фірм 3. Стратегія консультаційної фірми 4. Зміст та послідовність консультаційного процесу. 5. Застосування у консультуванні проектного підходу 6. Організація виконання консалтингового проєкту 	<ol style="list-style-type: none"> 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. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с. 4. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с. 5. Бай С. І., Консалтинг: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с. 6. Сорока Л. М., Метіль Т.К., Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Управління консалтинговою фірмою. <i>Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал Економіка Фінанси Право. Аналітик.</i> 2022. №

	5/3 С.5-8. URL: http://efp.in.ua/uk/journal-item/331
Семінарське заняття (2 год.): 1. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу 2. Структура управління консалтингових фірм 3. Стратегія консультаційної фірми 4. Зміст та послідовність консультаційного процесу. 5. Застосування у консультуванні проєктного підходу 6. Організація виконання консалтингового проєкту	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. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с.
Завдання для самостійної роботи: 1.Охарактеризуйте підготовчий етап консультаційного процесу. 2.Процес налагодження контакту: консультант - клієнт. 3.Визначте труднощі при самостійному вирішення проблем без послуг консультанта. 4.Які переваги при залученні зовнішнього консультування? 5..Назвати основні джерела інформації, які використовує консультант для вирішення проблем клієнтської організації. 6. Пояснити особливості оформлення консультаційної пропозиції. 7.Визначити відмінності в достовірності внутрішньої та зовнішньої інформації. Дати визначення наступним поняття: консультант внутрішній, консультант зовнішній, консалтинг, фінансове консультування, суб'єкти консультаційної діяльності.	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. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с. 4. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с. 5. Бай С. І., Консалтинг:навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.
Лабораторна робота: (- год.) непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	

Тема № 4. Організаційні моделі в системі внутрішньої торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	
Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	

<p>Завдання для самостійної роботи: <i>Підготувати доповіді за наступними темами:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутрішня торгівля України. 2. Ресурсний потенціал внутрішньої торгівлі України 3. Характеристика матеріально-технічної бази роздрібною торгівлі України. 4. Характеристика матеріально-технічної бази оптової торгівлі України. 4. Організаційна побудова підприємств роздрібною і оптовою торгівлі. <p><i>Дати визначення наступним поняттям:</i> торгівля, суб'єкти торговельної діяльності, внутрішня торгівля, торговельна система, роздрібна торгівля, оптова торгівля.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб. за заг. ред. І .В.Юрка. Харків, 2015. 304 с. 2. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами: зб. норм. док. з питань торгівлі. Київ: Атіка, 2018. 512 с. 3. Бланк І.А. Торговий менеджмент. Київ: Українсько-фінський інститут менеджмента і бізнеса, 2014. 408 с. 4. Галай С.О. Організація торгівлі: підручник. Харків: Кліо-прес, 2014. 374 с.
---	---

Тема № 5. Організація міжнародної торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи: <i>Підготувати доповіді за наступними темами:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Загальна рівновага в торгівлі. 2. Новітні теорії торгівлі 3. Характеристика соціальної структури торгівлі. 4. Державна та приватна форми власності в торгівлі. 5. Колективна форма власності як різновид приватної форми. 6. Соціальна структура зарубіжних країн (особисте володіння, корпоративна мережа, державні підприємства торгівлі, франчайзинг, оренда тощо). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Міжнародна торговельна діяльність: підручник/ за ред. проф. В.В. Рокоча. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2018. 698 с. 2. Ю. Козак, Т. Шпорек, Є. Молендовські. Міжнародна торгівля: підручник. Центр навчальної літератури, 2015, 272 с. 3. Галай С.О. Організація торгівлі: підручник. Харків: Кліо-прес, 2014. 374 с. 4. Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л., Вахович І. М. Організація та технологія торгівлі: навч. посібник. 2-ге вид. Луцьк.: ВОРВП «Надстир'я», 2018. 264 с. 5. Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Торгівля харчовими товарами між Україною та РФ в період військової агресії. <i>Економічний простір: збірник наукових праць</i>. 2022. № 180. Дніпро: ПДАБА. С. 47-54.

Тема № 6. Основи організації оптової і роздрібною торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Сутність та роль оптового ринку. Оптовий ринок як сукупність його об'єктів і суб'єктів. 2.Види оптової торгівлі за КВЕД, роль і значення оптової торгівлі 3. Загальна характеристика оптових торгових підприємств. 4. Сутність і завдання, основні функції , організаційно-правові форми підприємств роздрібною торгівлі 5.Роздрібна торговельна мережа. 6.Організація продажу товарів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. Внутрішня торгівля України: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с. 2. Ребіцький В. М., Антонюк Я. М. Технологія і обладнання підприємств торгівлі. Київ: Либідь, 2017. 729 с 3. Саркісян Л. Г., Казакова О. Б. Технологія торговельних процесів. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 296 с. 4. Юрко І. В., Балабан П. Ю., Горячова О. О. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину. Харків: Світ Книг, 2015. 304 с. 5. Шевченко-Перепьолкіна Р.І. Торгівля харчовими товарами між Україною та РФ в період військової агресії. <i>Економічний простір: збірник наукових праць</i>. 2022. № 180. Дніпро: ПДАБА. С. 47-54.
<p>Семінарське заняття (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Сутність та роль оптового ринку. Оптовий ринок як сукупність його об'єктів і суб'єктів. 2.Види оптової торгівлі за КВЕД, роль і значення оптової торгівлі 3. Загальна характеристика оптових торгових підприємств. 4. Сутність і завдання, основні функції , організаційно-правові форми підприємств роздрібною торгівлі 5.Роздрібна торговельна мережа. 6.Організація продажу товарів 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. Внутрішня торгівля України: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с. 2. Ребіцький В. М., Антонюк Я. М. Технологія і обладнання підприємств торгівлі. Київ: Либідь, 2017. 729 с 3. Саркісян Л. Г., Казакова О. Б. Технологія торговельних процесів. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 296 с. 4. Юрко І. В., Балабан П. Ю., Горячова О. О. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину. Харків: Світ Книг, 2015. 304 с.
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структура оптової торгівлі, її матеріально-технічна база. 2. Суть і завдання оптової торгівлі 3.Правила продажу продовольчих і непродовольчих товарів. <p><i>Підготувати доповіді за наступними темами:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стан та перспективи розвитку роздрібною торгівлі в Україні та за кордоном. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. Внутрішня торгівля України: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с. 2. Ребіцький В. М., Антонюк Я. М. Технологія і обладнання підприємств торгівлі. Київ: Либідь, 2017. 729 с 3. Саркісян Л. Г., Казакова О. Б. Технологія торговельних процесів. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 296 с.

<p>2. Система послуг у роздрібній торгівлі. Організація і технологія надання послуг у магазинах.</p> <p>3. Організація процесу продажу товарів у магазинах.</p> <p>4. Зарубіжний досвід розвитку торговельних систем.</p> <p>5. Підприємства і організації оптової торгівлі.</p> <p>6. Нові формати оптової торгівлі</p> <p><i>Дати визначення наступним поняттям:</i> оптовий ринок, оптова торгівля, роздрібна торгівля.</p>	<p>4 .Юрко І. В., Балабан П. Ю., Горячова О. О. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину. Харків: Світ Книг, 2015. 304 с.</p> <p>5. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі: навч. посіб. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.</p>
<p>Лабораторна робота (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	

Тема № 7. Особливості організації біржової торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <p>1. Особливості функціонування фондового ринку та фондової біржі.</p> <p>2. Учасники фондового ринку, фінансові посередники .</p> <p>3. Поняття, типи і функції фондових бірж.</p> <p>4. Цінні папери як біржовий товар. Види цінних паперів.</p> <p>5. Порядок та умови котирування.</p>	<p>1. Солодкий М. О. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. Київ. ЦП «Компринт». 2015, 482 с.</p> <p>2. Базилевич В.Д. Шелудько В.М., Вирченко В .В. Фондовий ринок: практикум. Знання, 2017. 718 с.</p> <p>3. Ваніна Н.М., Грищенко О.В. Ринок цінних паперів: практикум. навч. посіб. Цент навчальної літератури, 2019. 144с.</p>
<p>Лабораторна робота (- год.) непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	

Тема № 8. Особливості регулювання біржової діяльності

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	

<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Валютний ринок та його учасники 2. Поняття і класифікація валютних операцій: спот, форвард, валютний опціон, аутрайт. 3. Валютне котирування 4. Валютна біржа та її функції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Любезна І.В. Організація біржової діяльності. Цикл лекцій. Тернопіль: ТНЕУ, 2015. 94 с. 2. Приходько Д.О. Основи біржової діяльності: підручник. Харків: ФОП Бровін О. В., 2021. 280 с. 3. Солодкий М. О. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. Київ. ЦП «Компринт». 2015, 482 с.
--	--

Тема № 9. Організації діяльності товарної біржі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття та функції аграрної біржі 2. Ціноутворення, види цін 3. Біржові угоди та контракти на аграрній біржі 4. Підготовка та проведення біржових торгів 5. Особливості становлення біржового аграрного ринку в Україні 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні. URL : http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/111_Zapiska-Agroryinok-ZHurakovska-22.12-APU-910cc.pdf 2. Ліщук Ю.С. Розвиток біржового ринку сільськогосподарської продукції. <i>Економіка і суспільство</i>. 2018. Вип. 15. С. 147–153 3. Лещук І.В. Розвиток біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні : дис. канд. економ. наук; спец. 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством. Житомир, 2019. 234 с. 4. Солодкий М. О. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. Київ. ЦП «Компринт». 2015, 482 с. 5. Біржова справа: підруч. / за наук. ред. докт. екон. наук, проф. О. М. Сохацької. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 655 с. 6. Приходько Д.О. Основи біржової діяльності: підручник. Харків: ФОП Бровін О. В., 2021. 280 с.

Приклад кейсів для розв'язання на лабораторних заняттях:

Кейс 1.

1. Пул талантів замість університету, або сучасний кадровий резерв (ситуація)

Завдання:

1. *Визначте переваги та недоліки у залученні до консалтингу креативних спеціалістів з інших галузей замість випускників профільних спеціальностей.*
 2. *Спрогнозуйте можливі проблеми на шляху створення пулу талантів в Україні.*
 3. *Назвіть відомі вам заходи, що сприяють створенню спільноти талановитої молоді в Україні, котра може бути вдало залучена до консалтингу.*
 4. *Визначте перешкоди успішному запозиченню українським ринком досвіду Великобританії.*
- 2.** Проаналізуйте матеріали звіту Європейської федерації асоціацій управлінського консалтингу «Survey of the European management consultancy»

Завдання:

1. *Визначте країни, що є лідерами за більшістю обраних критеріїв.*
2. *Дослідіть бізнес тренди в цих країнах, використовуючи доступні аналітичні матеріали в мережі Інтернет та зробіть висновки щодо ключових чинників визначених позитивних кількісних та якісних змін. Відповідь оформіть письмово з використанням графіків та таблиць.*
3. *Проаналізуйте діяльність консалтингових компаній в місті Одеса та в області.*
 - 1 *Окресліть перспективи надання консалтингових послуг в Ізмаїльському регіоні.*
 - 2 *Дослідіть рівень насиченості ринку консалтингових послуг в даному регіоні.*
 3. *Поміркуйте та проаналізуйте вірогідність транскордонного співробітництва прикордонних регіонів для сприяння соціального-економічного розвитку країни (Румунія, Молдова). Виділіть позитивні, негативні моменти співробітництва.*

Кейс 2.

1. *Аналіз силового поля за К. Левіном*

Завдання:

Розробіть стратегію управління змінами на основі застосування моделі управління К. Левіна, що включає три етапи:

- ✓ *Розморожування;*
- ✓ *Рух;*
- ✓ *Заморожування.*

Визначте, які дії можна запропонувати в межах кожної зі стадій, описаних вище, задля посилення рушійних сил або ослаблення стримуючих, або в обох напрямках.

Встановіть черговість дій. Які дії дадуть найбільший результат? Визначте ресурси, які Вам будуть потрібні, і вирішіть, як будете здійснювати задумані дії.

2. *Кейс Atway. Як інтернет руйнує прямі продажі (ситуація)*

Завдання:

Визначте види консультування, яких потребує Atway на етапі зміни бізнес моделі.

Сформуйте основний перелік вимог до консультанта, що може допомогти впровадити зміни у цій компанії.

3. *Огляд клієнтів від МСА (ситуація)*

Завдання:

На основі представленого матеріалу дослідження визначте рушійні сили та стримуючі фактори розвитку ринку консалтингових послуг Великобританії.

Обґрунтуйте можливість реалізації визначених рушійних сил, стримуючих факторів та досвіду формування конкурентних переваг консультанта на українському ринку.

4. *Огляд особливостей регіонального розвитку ринку консалтингових послуг (ситуації)*

Завдання:

Проаналізуйте якість консультаційних послуг в регіоні (Бессарабський край). Побудуйте SWOT-аналіз.

Враховуючи особливості регіонального розвитку підприємств запропонуйте ряд заходів щодо покращення цих послуг.

Окресліть перспективи, проблеми та тенденції ринку консалтингових послуг.

Тематика рефератів:

1. Консалтингові фірми на ринку консалтингових послуг
2. Бізнес-планування як вид консалтингу
3. Основи професіоналізму у консультуванні
4. Сутність консалтингу: характерні прикмети
5. Еволюція консалтингу у західних країнах.
6. Ринок консалтингових послуг за кордоном
7. Причини потреб у послугах консультантів
8. Етичні проблеми консультування
9. Консалтинговий проєкт: постановка діагнозу
10. Структура консультаційної служби: консалтингові компанії
11. Стратегія консалтингових компаній
12. Українські асоціації консультантів
13. Маркетинг у сфері консалтингу.
14. Ціноутворення консалтингових послуг
15. Мотивація та винагорода у консалтинговій фірмі
16. Фінансове планування в консалтингових компаніях
17. Консультування та зміни в організації: причини опору змінам
18. Менеджмент-консалтинг і основні етапи його розвитку.
19. Консультаційні пропозиції та угода на консультування
20. Оцінка ефективності та результативності консультування.
21. Перспективи розвитку консультаційних організацій в Україні.
22. Специфіка просунення консалтингових послуг в Україні.
23. Генезис консалтингу в Україні та світі.
24. Роль товарної біржі у формуванні цін в Україні в умовах економічної кризи
25. Правове регулювання діяльності товарної біржі та її підрозділів в Україні.
26. Товарний арбітраж в біржовій діяльності
27. Особливості біржової гри – спекуляції на біржових торгах.
28. Електронна біржова торгівля.
29. Організація біржової торгівлі та її учасники
30. Брокерська діяльність.
31. Державне регулювання біржової торгівлі. Досвід Європи, США та Азії
32. Організація і технологія продажу товарів
33. Класифікація торгових організацій
34. Економічна сутність і функції організації торгівлі
35. Сутність, види і структура господарського механізму організації торгівлі
36. Середовище діяльності торгового підприємства і його характеристика
37. Доходи торговельного підприємства
38. Економічна характеристика оптової торгівлі

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. Сутність, ключові поняття та причини виникнення консультування
2. Становлення біржової торгівлі в незалежній Україні.
3. Державне регулювання підприємницької діяльності

Дати визначення наступним поняттям: консалтингова діяльність, кадрова політика, консультативна фірма

Тестові завдання:

- 1. Проблеми взаємозалежності, добробуту, освіти, лідерства, прийняття рішень пов'язані з:**
 - А. кризою людських ресурсів;
 - Б. технічним прогресом;
 - В. нерозвиненістю консалтингових навичок робітників;
 - Г. наявністю вільного часу.
- 2. Міжнародним транснаціональним об'єднанням консалтингових фірм є:**
 - А. АМКФ (Асоціація менеджмент-консалтингових фірм);
 - Б. ФЕАКО (Європейська федерація асоціацій з економіки та управління);
 - В. СЕЕМАН (Асоціація розвитку менеджменту країн Центральної та Східної Європи);
 - Г. EFMD (Європейський фонд розвитку менеджменту).
- 3. До технічного прогресу в розвитку консалтингових послуг відносять:**
 - А. неефективне використання людських ресурсів;
 - Б. проблеми взаємозалежності, добробуту, освіти, лідерства, прийняття рішень;
 - В. керівників та інших працівників рекрутують і вчать працювати внутрішніми консультантами в своїх організаціях і групах;
 - Г. зростання кількості осіб, які мають вільний час.
- 4. Консалтингові послуги мають властивості:**
 - А. невідчутність, невіддільність від джерела, непостійність якості, неможливість збереження;

Б. розвиток бренду, розробка 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. 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.

6. Яка приблизна кількість фірм, що спеціалізуються на наданні консалтингових послуг у світі?

А. 1000-1500 фірм;

Б. 1501-1750 фірм;

В. 1751-2000 фірм;

Г. більше 2000 фірм.

7. У якому з цих випадків доцільно запрошувати консультантів?

А. для прийняття важливого управлінського рішення;

Б. для створення формального звіту;

В. у випадку внутрішнього конфлікту;

Г. коли існує розходження у поглядах на проблему та шляхи її вирішення.

8. У якому з цих випадків недоцільно запрошувати консультантів?

А. коли розв'язання проблеми може потягти за собою серйозні наслідки;

Б. коли необхідна консультація щодо незаконного шляху вирішення проблеми;

В. коли проблема носить разовий, ситуаційний характер;

Г. коли проблема носить комплексний, системний характер.

9. Який з факторів не належить до факторів визначення рівня необхідності залучення консультантів?

А. грошей;

Б. навичок;

В. часу;

Г. об'єктивності.

10. Який з факторів не належить до факторів успіху взаємодії клієнта та консультанта:

А. правильний вибір консультанта;

Б. розуміння цілей і задач;

В. знання законодавства;

Г. комунікація.

Типові задачі для розв'язання:

Задача 1.

Торговець, який має довгу позицію за контрактами на срібло, вирішив ліквідувати своє зобов'язання. Що йому потрібно зробити? Вартість ф'ючерсного контракту з моменту його укладання зросла на 10 у. о. Програв чи виграв торговець?

Задача 2.

Визначити прибуток або збиток для торговця, який має довгу позицію за контрактом на соєву олію, якщо ціни зросли на 0,05 у. о./фунт. Одиниця контракту – 60000 фунтів.

Задача 3.

Торговець, який має коротку позицію за контрактами на пшеницю, вирішив ліквідувати своє зобов'язання. Що йому треба зробити? Вартість ф'ючерсного контракту з моменту його укладання знизилась на 30 у. о. Програв чи виграв торговець?

Задача 4.

Визначити прибуток або збиток для торговця, який має довгу позицію за контрактом на соєву олію, якщо ціни знизились з 0,321 до 0,317 у. о./фунт. Одиниця контракту – 60000 фунтів.

Задача 5.

Клієнт дав доручення брокеру купити 10 червневих контрактів на золото за ціною 395 у. о./унцію. Одиниця контракту – 100 тройських унцій. Визначити вартість усієї угоди.

Задача 6.

Ціна біржового товару складає 0,1 у. о./фунт, одиниця контракту 30 000 фунтів. Визначити суму початкової маржі за умови, що вона складає 5% вартості ф'ючерсного контракту.

Задача 7.

Дилер продав 200000 барелів нафти за березневими ф'ючерсними контрактами за 14,5 у. о./бар. Маржа склала 2000 дол. за контракт, одиниця контракту – 10000 барелів. Яка буде сума його рахунку, якщо він закrije угоду за ціною 14,35 у. о./бар.

Задача 8.

Торговець продав 20 січневих ф'ючерсних контрактів на нафту по 14,5 у. о./бар (одиниця контракту – 1000 барелів, початкова маржа – 1000 дол. за контракт). Ціна нафти піднялась до 15,2 у. о./бар. Чи є необхідність вносити варіаційну маржу, якщо вона становить 75% від початкової маржі?

Задача 9.

Дилер продав 100000 унцій срібла за грудневими ф'ючерсними контрактами за 4,8 у. о./унцію. Маржа склала 2500 у. о. за контракт, одиниця контракту – 5000 унцій. Яка буде сума його рахунку, якщо він закrije угоду за ціною 5,02 у. о./унцію?

Задача 10.

Визначити прибуток або збиток для торговця, який має коротку позицію за контрактом на соєву олію, якщо ціни зросли з 0,321 до 0,342 у. о./фунт. Одиниця контракту – 60000 фунтів.

Задача 11.

Розрахуйте стан рахунків клієнтів за 2 контрактами на кукурудзу (одиниця контракту – 5000 бушелів). Початкова маржа складає 10% вартості контракту, варіаційна маржа – 75% від початкової маржі.

Форма підсумкового контролю залік

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

Перелік питань для самоконтролю

1. Сутність, ключові поняття та причини виникнення консультиування
2. Консалтингова послуга. Ринок консалтингових послуг.
3. Види консультиування
4. Особливості зовнішнього та внутрішнього консультиування
5. Становлення, перешкоди та перспективи розвитку консультиційного бізнесу в Україні.
6. Сутність та елементи кадрової політики консультиційної фірми
7. Вимоги до консультантів
8. Стримувальні фактори кар'єрного зростання.
9. Організація маркетингової діяльності та методи просування консультиційних послуг.
10. Реклама консалтингових послуг

11. Цінова політика консалтингових фірм
12. Бренди в консалтинговій діяльності
13. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу
14. Структура управління консалтингових фірм
15. Стратегія консультативної фірми
16. Зміст та послідовність консультативного процесу.
17. Застосування у консультуванні проектного підходу
18. Організація виконання консалтингового проекту
19. Взаємозв'язок між виробництвом, торгівлею та біржею
20. Поняття та основні функції біржі
21. Класифікація бірж
22. Закордонний досвід біржової діяльності
23. Розвиток біржової діяльності в Україні
24. Сутність та характеристика регулювання біржової діяльності
25. Регулювання діяльності бірж в Україні.
26. Біржове регулювання в зарубіжних країнах
27. Нормативно-правове забезпечення діяльності аграрних бірж в Україні
28. Формування і види товарних ринків
29. Поняття та класифікація товарних бірж. Об'єкти біржової торгівлі
30. Організація управління біржею
31. Поняття біржового товару. Стандартизація біржового товару
32. Учасники біржової торгівлі: їх характеристика права та обов'язки
33. Загальна характеристика торгівлі як системи та сфери національної економіки
34. Особливості сучасного етапу розвитку внутрішньої торгівлі.
35. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.
36. Торговельна система як сукупність складових елементів.
37. Організаційні моделі у сфері роздрібної та оптової торгівлі
38. Особливості та види міжнародних комерційних операцій (купівля-продаж, товарообмін).
39. Основні типи угод (бартерні, компенсаційні, великомасштабні, на давальницькій сировині).
40. Експортні та імпорتنі операції у міжнародній торгівлі.
41. Оферта як пропозиція про укладення контракту. Види оферти.
42. Світова організація торгівлі (СОТ), її роль і функції.
43. Сутність та роль оптового ринку. Оптовий ринок як сукупність його об'єктів і суб'єктів.
44. Види оптової торгівлі за КВЕД, роль і значення оптової торгівлі
45. Загальна характеристика оптових торгових підприємств.
46. Сутність і завдання, основні функції, організаційно-правові форми підприємств роздрібної торгівлі
47. Роздрібна торговельна мережа.
48. Організація продажу товарів

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Історично першим видом зовнішніх професійних послуг були:

- А. юридичні послуги;
- Б. консультування з економіки і управління;
- В. аудиторська діяльність;
- Г. менеджмент-консалтинг.

2. Проблеми взаємозалежності, добробуту, освіти, лідерства, прийняття рішень пов'язані з:
 - А. кризою людських ресурсів;
 - Б. технічним прогресом;
 - В. нерозвиненістю консалтингових навичок робітників;
 - Г. наявністю вільного часу.
3. Міжнародним транснаціональним об'єднанням консалтингових фірм є:
 - А. АМКФ (Асоціація менеджмент-консалтингових фірм);
 - Б. ФЕАКО (Європейська федерація асоціацій з економіки та управління);
 - В. СЕЕМАН (Асоціація розвитку менеджменту країн Центральної та Східної Європи);
 - Г. EFMD (Європейський фонд розвитку менеджменту).
4. До технічного прогресу в розвитку консалтингових послуг відносять:
 - А. неефективне використання людських ресурсів;
 - Б. проблеми взаємозалежності, добробуту, освіти, лідерства, прийняття рішень;
 - В. керівників та інших працівників рекрутують і вчать працювати внутрішніми консультантами в своїх організаціях і групах;
 - Г. зростання кількості осіб, які мають вільний час.
5. 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.
6. Консультування на основі наукового управління концентрується на питаннях:
 - А. продуктивності та ефективності роботи фабрики, раціональної організації праці і зниженні витрат виробництва;
 - Б. продуктивності та ефективності роботи фабрики;
 - В. раціональної організації праці;
 - Г. раціональної організації праці і зниженні витрат виробництва.
7. Предметом консультування є:
 - А. надання психологічної допомоги;
 - Б. особа, що формує рекомендації або консультант;
 - В. особа, яка приймає рішення, контактна особа або клієнт;
 - Г. те, на що спрямована думка консультанта, а також окреме коло знань.
8. При експертному консультуванні консультант:
 - А. самостійно аналізує, ставить діагноз, розробляє і пропонує проєкт рішення проблеми;
 - Б. активно взаємодіє із клієнтом, спонукаючи його висловлювати свої ідеї;
 - В. здійснює базисну підготовку для продукування рішень шляхом надання клієнту відповідної теоретичної і прикладної інформації;
 - Г. навчає працівників клієнта.
9. Навчальне консультування – це консультування при якому:
 - А. консультант організовує безпосередній обмін навичками і досягненнями між керівниками;
 - Б. консультант сам аналізує, ставить діагноз, розробляє і пропонує проєкт рішення проблеми;
 - В. консультант в аудиторній обстановці демонструє фахівцям - управлінцям опрацьовані шляхи вирішення різних нетривіальних завдань;
 - Г. консультант організовує групову роботу співробітників клієнтської організації для пошуку потрібного рішення проблеми, використовуючи активні методи навчання.
10. До загального управління відноситься:

- А. реклама і сприяння збуту;
- Б. управління офісом, організація і методи управління;
- В. системи обліку, оборот фірми;
- Г. визначення ефективності системи управління, оцінка бізнесу.

11. Головною метою управлінського консалтингу є:

- А. створення системи управлінської звітності та забезпечення менеджерів підприємства своєчасною і необхідною інформацією;
- Б. розроблення комплексу заходів, направлених на поліпшення якості керівництва і підвищення ефективності роботи підприємства;
- В. пошук інвестиційних ресурсів;
- Г. надання користувачам об'єктивних даних про фінансовий стан того чи іншого підприємства.

12. Фандрайзинг – це:

- А. створення системи управлінської звітності із забезпечення менеджерів підприємства своєчасною і необхідною інформацією;
- Б. один з базових видів інвестиційного консалтингу;
- В. вид інвестиційної діяльності з придбання майна і передачі його на підставі договору фізичним або юридичним особам за певну плату, на певний термін і на певних умовах, обумовлених договором;
- Г. узгодження діяльності підрозділів усередині компанії і підпорядкування її загальній стратегічній меті.

13. На етапі програмування кадрової політики консалтингової компанії відбувається:

- А. узгодження принципів і цілей роботи з персоналом з принципами та цілями консалтингової організації;
- Б. аналіз корпоративної культури, стратегії та етапів розвитку організації;
- В. розробка алгоритмів, програм, способів досягнення цілей кадрової роботи;
- Г. розробка процедур діагностики і прогнозування кадрової ситуації.

14. 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.

15. Матрична форма організації праці консультантів полягає у:

- А. зміні обсягу робіт або при виникненні нових видів робіт;
- Б. готовності прийняти на роботу будь-якого фахівця відповідної кваліфікації;
- В. формуванні проектної команди із спеціалістів функціональних відділів організації, що залучаються на контрактній основі;
- Г. допомозі клієнтській організації у підборі персоналу.

16. 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. євроінтеграції шляхів забезпечення глобалізації економіки.

17. Наведіть ключові тенденції розвитку консультування в умовах глобалізації:

- А. консультування, глобалізація, модернізація;
- Б. реструктуризація, консультування, модернізація;

В. інституціоналізація, універсалізація, інтелектуальна капіталізація, транснаціоналізація;

Г. детінізація, модернізація, глобалізація.

18. Типовим проявом нової ринкової орієнтації великих консалтингових компаній стало:

А. консультування у секторі забезпечення конкурентоспроможності глобальної економіки;

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

В. інституціоналізація, універсалізація, інтелектуальна капіталізація, транс націоналізація;

Г. орієнтація на євроінтеграційні стандарти.

19. Консалтингові послуги мають властивості:

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

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

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

Г. детінізація, боротьба з корупцією, підвищення іміджу.

20. 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.

21. Яка приблизна кількість фірм, що спеціалізуються на наданні консалтингових послуг у світі?

А. 1000-1500 фірм;

Б. 1501-1750 фірм;

В. 1751-2000 фірм;

Г. більше 2000 фірм.

22. 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.

23. 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.

24. Для якої ролі консультанта, залежно від його профіля, характерним є забезпечення зворотного зв'язку?

А. консультант з ресурсів;

Б. консультант з процесу;

В. спеціаліст;

Г. правильної відповіді немає.

25. Консультативні підрозділи в управлінських установах відносяться до:

- А. зовнішніх консультантів;
- Б. внутрішніх консультантів;
- В. правильної відповіді не має;

26. До переваг внутрішнього консультування можна віднести:

- А. тривалий професійний досвід;
- Б. об'єктивність думки;
- В. можливість швидкої реалізації прийнятих рішень;
- Г. обмежений час роботи у конкретному проєкті.

27. Задля забезпечення максимальної ефективності процесів розвитку слід:

- А. використовувати внутрішній консалтинг;
- Б. використовувати зовнішній консалтинг;
- В. об'єднувати зусилля внутрішніх і зовнішніх консультантів;
- Г. залежить від ситуації.

28. До компетенцій консультанта не відноситься:

- А. технічна;
- Б. міжособистісна комунікативна;
- В. адаптивна;
- Г. емоційна зрілість.

29. У якому з цих випадків доцільно запрошувати консультантів?

- А. для прийняття важливого управлінського рішення;
- Б. для створення формального звіту;
- В. у випадку внутрішнього конфлікту;
- Г. коли існує розходження у поглядах на проблему та шляхи її вирішення.

30. У якому з цих випадків недоцільно запрошувати консультантів?

- А. коли розв'язання проблеми може потягти за собою серйозні наслідки;
- Б. коли необхідна консультація щодо незаконного шляху вирішення проблеми;
- В. коли проблема носить разовий, ситуаційний характер;
- Г. коли проблема носить комплексний, системний характер.

31. Який з факторів не належить до факторів визначення рівня необхідності залучення консультантів?

- А. грошей;
- Б. навичок;
- В. часу;
- Г. об'єктивності.

32. Який з факторів не належить до факторів успіху взаємодії клієнта та консультанта:

- А. правильний вибір консультанта;
- Б. розуміння цілей і задач;
- В. знання законодавства;
- Г. комунікація.

33. Якщо між консультантом та клієнтом є довіра і непорозуміння, то це:

- А. продуктивні взаємини;
- Б. продовження переговорів;
- В. розрив відносин;
- Г. визначення точок контакту

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 та лабораторних 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_dosjahren_zi_zminamy-vid-28.08.2020-protokol-1.pdf)

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

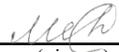

(підпис)

Шевченко-Перепьолкіна Р.І.
(ПІБ)

Затверджено на засідання кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Протокол № 3 від 14 вересня 2022 р.

Завідувач кафедри


(підпис)

Метіль Т.К.
(ПІБ)