

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ І МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту
І.Г. Шавкун
(підпис) (ініціали та прізвище)
« _____ » _____ 2023

УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА
(назва навчальної дисципліни)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки магістра
(назва освітнього ступеня)

денної (очної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти
спеціальності 073-Менеджмент
(шифр, назва спеціальності)

освітньо-професійна програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
(назва)

Укладач С.В. Маркова, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту ЗЕД

Протокол № 5 від "25" січня 2023 р.
Завідувач кафедри БАіМЗЕД
Д.Т. Бікулов
(підпис) (ініціали, прізвище)

Ухвалено науково-методичною радою
факультету менеджменту

Протокол № 7 від "01" лютого 2023 р.
Голова науково-методичної ради
факультету менеджменту
О.В. Юдіна
(підпис) (ініціали, прізвище)

2023 рік

1. Опис навчальної дисципліни

| 1 | 2 | 3 | |
|---|--|---|--|
| Галузь знань 07 Управління і адміністрування (шифр і назва) | Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі | Характеристика навчальної дисципліни | |
| | | очна (денна) форма здобуття освіти | заочна (дистанційна) форма здобуття освіти |
| | Кількість кредитів – 3 | Обов'язкова | |
| | | Цикл дисциплін професійної підготовки освітньої програми | |
| Спеціальність 073 Менеджмент (шифр і назва) | Загальна кількість годин – 90 | Семестр: | |
| Освітньо-професійна програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності (назва) | Змістових модулів – 4 | 2-й | 2-й |
| | | Лекції | |
| | | 20 год. | 4 год. |
| Рівень вищої освіти: магістерський | Кількість поточних контрольних заходів – 18 | Практичні | |
| | | 10 год. | 4 год. |
| | | Самостійна робота | |
| | | 60 год. | 82 год. |
| | | Вид підсумкового семестрового контролю: екзамен | |

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємства» є засвоєння здобувачами вищої освіти системних знань щодо об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей діяльності підприємств на національному та міжнародних ринках, управління потенціалом суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи специфіку їх взаємодії з іноземними контрагентами, розробки рекомендацій щодо ефективного використання потенціалу підприємства в розвитку реального бізнесу, враховуючи рівень його конкурентності.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємства» є:

- вивчення процесу управління зовнішньоекономічним потенціалом та його необхідність для планування і організації успішної діяльності підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- засвоєння умов успішного управління зовнішньоекономічним потенціалом, усвідомлення технології надання послуг для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- набуття навичок підготовки і проведення процесу оцінки та управління зовнішньоекономічним потенціалом;
- засвоєння методичного інструментарію щодо обґрунтування управлінських рішень спрямованих на підвищення ефективності бізнесу підприємства на національному та міжнародних ринках.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути таких результатів навчання (знання, уміння тощо) та компетентностей:

| Результати навчання та компетентності | Методи і контрольні заходи |
|--|--|
| Компетентності | |
| РН1. Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні; | Методи навчання: словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні Контрольні заходи: - тестування; - термінологічні диктанти; - опитування |
| РН1.1. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації; | |

| | |
|---|---|
| PH12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації; | <u>Контрольні заходи:</u> - практичні завдання: укладання контракту на роботу консультанта, розрахунок вартості роботи консультанта |
| PH17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера; | <u>Контрольні заходи:</u> - самостійні творчі роботи: дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження постачальників та посередників, дослідження контактних аудиторій |
| PH23. Спроможність до прийняття оптимальних рішень у процесі управління з метою забезпечення конкурентоспроможного розвитку партнерів у сфері менеджменту ЗЕД. | <u>Контрольні заходи:</u> - самостійні творчі роботи: розробка стратегії ЗЕД підприємства |
| Компетентності | |
| ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. | <u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - тестування; - термінологічні диктанти; - опитування; - самостійні творчі роботи: дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження постачальників та посередників, дослідження контактних аудиторій |
| ЗК6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово. | <u>Методи навчання:</u> наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - практичне завдання: розробка програми формування корпоративної культури |
| ЗК7. Здатність спілкуватися іноземною мовою. | <u>Методи навчання:</u> наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - практичне завдання: розробка програми формування корпоративної культури |
| ЗК8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій | <u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - практичні завдання: укладання контракту на роботу консультанта, розрахунок вартості роботи консультанта - самостійні творчі роботи: дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження постачальників та посередників, дослідження контактних аудиторій |
| ЗК14. Здатність працювати у міжнародному контексті | <u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - практичне завдання: розробка програми формування корпоративної культури |
| СК19. Вміння визначати стратегічні пріоритети міжнародного підприємства, обирати та застосовувати управлінський інструментарій із врахуванням сучасних систем бізнескомунікацій | <u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні <u>Контрольні заходи:</u> - практичне завдання: розробка програми формування корпоративної культури |

Міждисциплінарні зв'язки.

Вивчення навчальної дисципліни «Управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємства» базується на теоретичних положеннях класиків економіки, менеджменту, маркетингу, соціології, психології, соціальної психології та педагогіки. Основою вивчення є теоретичні положення щодо заснування підприємства, управління різними сферами його діяльності, налагодження та координації його роботи в сучасних умовах ринку, розробки механізмів розвитку. Курс базується на знаннях, які засвоюють студенти під час вивчення курсів: «Менеджмент організацій за видами господарської діяльності», «Менеджмент бізнес-процесів», «Управління проектами», «Інформаційне забезпечення в менеджменті». Курс є базою для вивчення дисциплін «Стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства», «Фінансування зовнішньоекономічної діяльності та аналіз її ефективності», «Консалтинг ЗЕД».

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Сутність і зміст управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємства

Тема 1. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Потенціал підприємства як об'єкт управління. Визначення поняття «експортний потенціал» та класифікація експортного потенціалу. Особливості управління формуванням потенціалу підприємства. Основи управління формуванням і розвитком потенціалу підприємства. Оптимізація структури потенціалу підприємства. Парадигма управління потенціалом за вартісними критеріями. Інформаційне забезпечення і сучасні технології управління складними виробничими системами. Управління на основі контролю. Управління шляхом ранжування стратегічних задач. Управління методом екстраполяції. Управління за слабкими сигналами. Системи управління потенціалом. Організація управління. Організація апарату управління. Лінійна структура. Лінійно - функціональна структура. Дивізійна структура управління. Матрична структура. Принципи управління потенціалом.

Змістовий модуль 2. Оптимізація структури ЗЕ потенціалу підприємства

Тема 2. УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ

Поняття вартості в управлінні зовнішньоекономічним потенціалом. Методи визначення вартості потенціалу. Структура потенціалу підприємства. Структура та функції елементів потенціалу. Оптимізація структури потенціалу. Структура експортного потенціалу. Основні підходи до структуризації потенціалу підприємства. Модель формування потенціалу підприємства. Інтегральні показники використання ресурсів потенціалу. Етапи оцінки перспектив розвитку. Визначення параметрів моделі оптимізації. Вектор розвитку потенціалу підприємства

Змістовий модуль 3. Система управління матеріально-технічним потенціалом та використанням трудового потенціалу підприємства

Тема 3. УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Філософія вартості у діяльності та розвитку сучасних підприємств. Вартість потенціалу підприємства: аспекти оцінки та управління. Критерії ринкової вартості у діяльності підприємства. Управління матеріально-технічними ресурсами і виробничими запасами. Управління матеріальними потоками в рамках внутрішніх виробничих моністичних систем. Основні принципи організації трудового потенціалу підприємства. Управління трудовим потенціалом підприємства. Основи інформаційного забезпечення системи управління потенціалом. Оперативне управління потенціалом підприємства на графоаналітичній основі. Автоматизація управління потенціалом підприємства.

Змістовий модуль 4. Особливості відтворення потенціалу підприємства з урахуванням системи стратегічних і тактичних цільових орієнтирів

Тема 4. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Управління конкурентоспроможністю як елемент загального менеджменту підприємства. Стратегічний аналіз в управлінні конкурентоспроможністю підприємства. Управління конкурентоспроможністю потенціалу підприємства як системоутворюючий елемент загального менеджменту підприємства. Обґрунтування методології визначення та оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства (організації) з урахуванням особливостей їх підприємницької діяльності. Стратегія і тактика забезпечення цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства і управлінських механізмів їх реалізації. Основи розвитку потенціалу підприємств. Відтворення потенціалу сучасних підприємств. Основи розробки управлінських рішень щодо регулювання (оптимізації) вартості підприємства. Концепція удосконалення управління потенціалом підприємства. Формування та реалізація корпоративних цілей удосконалення управління потенціалом. Ефективність управління потенціалом підприємства. Особливості впровадження систем управління потенціалом на сучасних підприємствах.

Тема 5. УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна суть і загальна характеристика видів ефективності. Система показників вимірювання ефективності виробництва. Методи управління результативністю використання потенціалу підприємства. Місце інноваційного потенціалу підприємства у системі стратегічних і тактичних цільових орієнтирів. Формування стратегії науково-технічного розвитку на рівні організації. Кризовий стан як прояв негативних явищ в діяльності підприємства. Концепція антикризового управління потенціалом підприємства. Організаційно-економічний механізм антикризового управління потенціалом підприємства. Інструментарій антикризового управління потенціалом підприємства. Особливості визначення ефективності використання потенціалу підприємства як складної ієрархічної системи. Методи оцінки рівня і резервів кращого використання потенціалу підприємств (організацій). Управління результативністю підприємства і стратегія її підвищення. Теоретичні основи проектування систем управління потенціалом. Технологія проектування систем управління потенціалом. Оцінка якості систем управління потенціалом підприємства.

4. Структура навчальної дисципліни

| Змістовий модуль | Усього годин | Аудиторні (контактні) години | | | | | Самостійна робота, год | | Система накопичення балів | | |
|---|--------------|------------------------------|-----------------------|-----------|------------------------|-----------|------------------------|-----------|---------------------------|---------------------------|--------------|
| | | Усього годин | Лекційні заняття, год | | Практичні заняття, год | | о/д ф. | з/дист ф. | Теор. зав-ня, к-ть балів | Практ. зав-ня, к-ть балів | Усього балів |
| | | | о/дф. | з/дист ф. | о/д ф. | з/дист ф. | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 | 15 | 6/1,5 | 4 | 1 | 2 | 1 | 9 | 13 | 4 | 3 | 7 |
| 2 | 15 | 8/1,5 | 4 | 1 | 4 | 1 | 7 | 13 | 6 | 6 | 12 |
| 3 | 15 | 8/2 | 6 | 1 | 2 | 1 | 7 | 13 | 4 | 21 | 25 |
| 4 | 15 | 8/3 | 6 | 1 | 2 | 1 | 7 | 13 | 4 | 12 | 16 |
| Усього за змістові модулі | 60 | 30/8 | 20 | 4 | 10 | 4 | 30 | 52 | 18 | 42 | 60 |
| Підсумковий семестровий контроль екзамен | 30 | | | | | | 30 | 30 | 30 | 10 | 40 |
| Загалом | 90 | 30 | 20 | 4 | 10 | 4 | 60 | 82 | 48 | 52 | 100 |

5. Теми лекційних занять

| № ЗМ | Назва теми | Кількість годин | |
|----------|---|-----------------|-----------|
| | | о/д ф. | з/дист ф. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | ТЕМА 1 ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 4 | 1 |
| 2 | ТЕМА 2 УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ | 4 | 1 |
| 3 | ТЕМА 3 УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА | 6 | 1 |
| 4 | ТЕМА 4 УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 3 | 1 |
| | ТЕМА 5 УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 3 | |
| Разом | | 20 | 4 |

6. Теми практичних занять

| № ЗМ | Назва теми | Кількість годин | |
|----------|---|-----------------|-----------|
| | | о/д ф. | з/дист ф. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | ТЕМА 1 ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 2 | 1 |
| 2 | ТЕМА 2 УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ | 2 | 1 |
| 3 | ТЕМА 3 УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА | 2 | 1 |
| 4 | ТЕМА 4 УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 2 | 1 |
| | ТЕМА 5 УПРАВЛІННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА | 2 | |
| Разом | | 10 | 4 |

7. Види і зміст поточних контрольних заходів

Зміст та методичні рекомендації до виконання оформлення завдань містяться:

1) на сторінці курсу в Moodle <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=2032>

| № ЗМ | Види поточних контрольних заходів | Зміст поточного контрольного заходу | Критерії оцінювання* | Усього балів |
|-----------------------|------------------------------------|---|---|--------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Тестування | <p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 1)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що таке «потенціал підприємства»? 2. Чим визначається потенціал підприємства? 3. Від чого здебільшого залежать можливості підприємства? 4. Що є нематеріальними ресурсами підприємства? 5. Внутрішні ресурси підприємства – це: 6. Для чого підприємство генерує та трансформує інформаційні ресурси? Що є основою формування потенціалу сучасних підприємств? 8. Що нині найбільш цінне для формування потенціалу підприємства? 9. Основні фонди та нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень необхідні для визначення наступного показника: 10. Які показники необхідні для визначення потенціалу оборотних коштів? | <p>Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1,0 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь. | 10 |
| | Термінологічний диктант | <p>Надати визначення ключових понять за темами ЗМ1: потенціал підприємства, формування потенціалу підприємства, трудовий потенціал, ресурсний потенціал, інноваційний потенціал, виробничий потенціал, потенціал основних та оборотних фондів, експортний потенціал.</p> | <p>Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; – 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; – 0 балів – відповідь неправильна або відсутня. | 2 |
| | Практичне завдання – рішення задач | <p>Розрахуйте вартість виробничого та сукупного потенціалу підприємства, якщо розмір фондового потенціалу становить 25000 тис. грн., потенціалу оборотних фондів – 35000 тис. грн., потенціалу нематеріальних активів – 6000 тис. грн., потенціалу технологічного персоналу – 30000 тис. грн.</p> <p>Вартість управлінського потенціалу становить 7000 тис. грн., інноваційного потенціалу – 39000 тис. грн., фінансового потенціалу – 100000 тис. грн., маркетингового потенціалу – 8000 тис. грн., науково-технічного потенціалу – 12000 тис. грн., інформаційного потенціалу – 5000 тис. грн., інфраструктурного потенціалу – 6000 тис. грн., потенціалу організаційної структури управління – 2000 тис. грн.</p> | <p>Виконання вправ та розв'язання ситуативних практичних завдань:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 3 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки; – 2 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні» – 0 балів – завдання не виконано. | 3 |
| Усього за ЗМ 1 | 3 | | | 15 |
| 2 | Тестування | <p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 2)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вартісна оцінка підприємства в цілому проводиться з метою: 2. Яке з нижче перерахованих визначень є синонімом поняття «вартість у користуванні»? 3. Що з нижче наведеного відповідає визначенню ліквідаційної | <p>Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1,0 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь. | 10 |

| | | | | |
|----------------|---|---|---|----|
| | | <p>вартості?</p> <p>4. Які різновиди має вартість у обміні?</p> <p>5. Найбільш поширеним проявом вартості у користуванні є:</p> <p>6. Вирізняють наступні методи визначення вартості потенціалу:</p> <p>7. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до порівняльного підходу?</p> <p>8. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до витратного підходу?</p> <p>9. До переваг результатного підходу оцінки потенціалу підприємства належить:</p> <p>10. Який із перелічених недоліків НЕ відноситься до порівняльного підходу?</p> | | |
| | | <p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 3)</p> <p>1. До завдань якого з виду консультаційних угод входить створення системи управління?</p> <p>2. Першою операційною фазою процесу консультування є:</p> <p>3. Який з методів розробки консультаційних рекомендацій припускає коригування оцінок, що даються консультантами?</p> <p>4. Метод, який дозволяє генерувати велику кількість нових ідей за обмежений період часу:</p> <p>5. Які «опорні точки» застосовує консультант при використанні методу порівнянь?</p> <p>6. До складових структури офіційної угоди про консультування НЕ належить:</p> <p>7. Під «делегуванням повноважень» розуміють:</p> <p>8. Який метод збирання даних є найбільш розповсюдженим при консультуванні з питань управління?</p> <p>9. Яка фаза є початковою для будь-якого процесу консультування?</p> <p>10. Друга фаза процесу консультування, по суті є першою дійсно операційною фазою – це...</p> | | 2 |
| | Термінологічний диктант | Надати визначення ключових понять за темами ЗМ2: об'єктивна та суб'єктивна вартість, витратні методи визначення вартості потенціалу, порівняльні методи, результатні методи. | <p>Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; – 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; – 0 балів – відповідь неправильна або відсутня. | 2 |
| | Практичне завдання - розробка програми формування корпоративної культури підприємства | Розробити програму формування корпоративної культури підприємства. Розробити структурні розділи: культура умов праці, культура засобів праці і трудового процесу, культура міжособистісних відносин, культура управління та культура працівника. | <p>Виконання вправ та розв'язання ситуативних практичних завдань:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 3 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки; – 2 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні» – 0 балів – завдання не виконано. | 3 |
| Усього за ЗМ 2 | 5 | | | 15 |

| | | | | |
|---|--|---|---|-----------|
| 3 | Практичне завдання - розрахунок вартості роботи консультанта | Розрахувати вартість роботи консультанта за вихідними даними: - кількість працівників консалтингової фірми - 15 осіб; - постійні витрати – 563 987 грн. на рік; - коефіцієнти 0,57; - діапазон цін конкурентів - від 800 до 1500 грн. за день; - кількість робочих днів у році - 205. | Виконання вправ та розв'язання ситуативних практичних завдань: – 3 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на високому рівні, є власні висновки; – 2 бали – завдання виконано, виявлено знання та практичні навички на достатньому рівні; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, виявлено знання та практичні навички на середньому рівні» – 0 балів – завдання не виконано. | 3 |
| | Тестування | Проходження он-лайн тесту в системі Moodle (тест 4) 1. Пряме й безпосереднє збирання даних про стан клієнтської організації, процеси та явища, які відбуваються в ній – це.. 2. За яким методом виділяється 5 сил конкуренції? 3. Пряме й безпосереднє збирання даних про стан клієнтської організації, процеси та явища, які відбуваються в ній: 4. НЕ існує такого виду інтерв'ювання: 5. Характеризує відносно привабливість організації в межах галузі за двома параметрами: відносною ринковою часткою і темпом розвитку галузі: 6. Згідно матриці БКГ ринковими лідерами є: 7. Метод, який полягає у визначенні конкурентних переваг організації, тобто тих унікальних характеристик, які дають змогу їй випереджати своїх конкурентів: 8. Першим чинником, який визначає ефективність стратегії маркетингу, в моделі 4P є: 9. Скільки сил конкуренції, які визначають рівень прибутку в галузі, виділив М. Портер? 10. Які види питань, що використовуються при анкетуванні, виділяються за класифікаційною ознакою «за формою»? | Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань: – 1,0 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь. | 10 |
| | Термінологічний диктант | Надати визначення ключових понять за темами ЗМЗ: зовнішнє середовище, споживачі, цільовий ринок, ринкова ніша, профіль споживачів, лояльність, імідж підприємства, конкуренція, конкуренти, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, інтегральна оцінка, профіль діяльності, постачальник, посередник, торговельний посередник, агент, дистриб'ютор, дилер, брокер, винятковий розподіл, вибірковий розподіл, екстенсивний розподіл. | Опитування за теоретичним матеріалом курсу оцінюється в 2 бали за одне поняття: – 2 бали – відповідь правильна, повна, чітка та логічна; – 1 бал – відповідь правильна, однак недостатньо повна, з деякими недоліками та з допомогою уточнюючих питань; – 0 балів – відповідь неправильна або відсутня. | 2 |

| | | | | |
|-----------------------|--------------------------|---|--|-----------|
| Усього за ЗМ 3 | 6 | | | 15 |
| | Самостійна творча робота | <p>Дослідження контактних аудиторій підприємств за схемою: аналіз взаємовідносин підприємства з фінансовими контактними аудиторіями, з державними та муніципальними установами, з засобами масової інформації, з громадськими організаціями, узагальнення можливостей та небезпек для підприємства з боку контактних аудиторій, складання матриць можливостей та небезпек</p> <p>Дослідження внутрішнього середовища підприємств за схемою: оцінка застосовуваних стратегій, аналіз використання потенціалу підприємства, аналіз організації управління, аналізу комунікаційних процесів, дослідженні маркетингової діяльності, аналіз кадрової структури, аналіз організаційної культури, іміджу підприємства, виявлення сильних та слабких сторін підприємства, розробка та обґрунтування стратегії.</p> | <p>Кожне завдання оцінюється максимально 6 балів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 3 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі; – 2 балів – завдання виконано відповідно до вимог в повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано, не подано на перевірку. | 2 |
| | Тестування | <p>Пройдення он-лайн тесту в системі Moodle (тест 4)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пряме й безпосереднє збирання даних про стан клієнтської організації, процеси та явища, які відбуваються в ній – це.. 2. За яким методом виділяється 5 сил конкуренції? 3. Пряме й безпосереднє збирання даних про стан клієнтської організації, процеси та явища, які відбуваються в ній: 4. НЕ існує такого виду інтерв'ювання: 5. Характеризує відносно привабливість організації в межах галузі за двома параметрами: відносною ринковою часткою і темпом розвитку галузі: 6. Згідно матриці БКГ ринковими лідерами є: 7. Метод, який полягає у визначенні конкурентних переваг організації, тобто тих унікальних характеристик, які дають змогу їй випереджати своїх конкурентів: 8. Першим чинником, який визначає ефективність стратегії маркетингу, в моделі 4P є: 9. Скільки сил конкуренції, які визначають рівень прибутку в галузі, виділив М. Портер? 10. Які види питань, що використовуються при анкетуванні, виділяються за класифікаційною ознакою «за формою»? | <p>Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала. Загалом передбачено виконання 10 завдань:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1,0 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь. | 10 |
| Усього за ЗМ 4 | 4 | | | 15 |
| Усього за ЗМ | 18 | | | 60 |

8. Підсумковий семестровий контроль

Зміст завдань містяться на сторінці курсу в Moodle <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=2032>

| Форма | Види підсумкових контрольних заходів | Зміст підсумкового контрольного заходу | Критерії оцінювання* | Усього балів |
|-------------|--------------------------------------|--|---|--------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Тема | Контрольне тестування | <p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. До переваг результатного підходу оцінки потенціалу підприємства належить: 2. Яке з нижче перерахованих визначень є синонімом поняття «вартість у користуванні»? 3. Що з нижче наведеного відповідає визначенню ліквідаційної вартості? 4. Які різновиди має вартість у обміні? 5. Найбільш поширеним проявом вартості у користуванні є: 6. Вирізняють наступні методи визначення вартості потенціалу: 7. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до порівняльного підходу? 8. Який з перелічених нижче методів оцінки вартості бізнесу використовується відповідно до витратного підходу? 9. Вартісна оцінка підприємства в цілому проводиться з метою: 10. Який із перелічених недоліків НЕ відноситься до порівняльного підходу? | <p>Тестовий контроль знань передбачає виконання залікового тесту в системі Moodle. Загальна кількість завдань в заліковому тесті 10, кожне питання оцінюється в 1 бал:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 1 бал – правильна відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь. | 10 |
| | Термінологічний диктант | Дати визначення двох понять з запропонованого переліку: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, конкурентні переваги, оцінка конкурентоспроможності продукції, стратегічний аналіз, матеріально-технічний потенціал, матеріальні запаси, матеріальний потік, система з фіксованими обсягами замовлення, система «Kanban». | <p>Визначення ключових теоретичних понять курсу – передбачає визначення 2 понять по 3 бали:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 3 балів – поняття визначено в повному обсязі; – 2 бали – поняття визначено, але є певні неточності; – 1 бал – поняття визначено з суттєвими неточностями; – 0 балів – визначення невірне (неправильне!!!) або відсутнє. | 6 |
| | Опитування | <p>Надати розгорнуту відповідь на два запитання з переліку:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Які основні завдання управління конкурентоспроможністю підприємства? 2. Назвіть методи оцінки конкурентоспроможності продукції. 3. які існують принципи формування системи забезпечення конкурентоспроможності (СЗК) на підприємстві? 4. Назвіть етапи реалізації СЗК на підприємстві. 5. Основні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. 6. Охарактеризуйте поняття «конкурентний статус підприємства». 7. Обґрунтуйте значення стратегічного аналізу в управлінні конкурентоспроможності підприємства. 8. Які виділяють експертні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства? 9. Які існують критеріальні методи оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства? 10. Які методи оцінки конкурентоспроможності підприємства | <p>Відповідь на теоретичне питання – максимальна оцінка 7 балів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 7 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, подано приклади, зроблено власні висновки; – 6 балів – відповідь повна, матеріал викладено логічно, структуровано, однак відсутні приклади та власні висновки; – 5 балів – відповідь неповна (до 80 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками; – 4 бали – відповідь неповна (до 60 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками; – 3 бали – відповідь неповна (до 50 % необхідного обсягу), матеріал викладено з незначними недоліками, відсутні приклади та власні висновки – 2 бали – відповіді не в повній мірі (до 30 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення у відповіді або визначені невірно, відсутні приклади та власні висновки; | 14 |

| | | | | |
|-----------------------------------|---|--|---|-----------|
| | | <p>розрізняють за способом забезпечення і відображення кінцевих результатів?</p> <p>11. Розкрийте зміст ефективності виробництва.</p> <p>12. Ефективність виробництва і продуктивність системи – терміни синоніми чи ні?</p> <p>13. Як розраховується показник загальної рентабельності підприємства?</p> <p>4. Які методи використовують для діагностики і управління результативністю використання потенціалу підприємства?</p> <p>5. У чому полягає суть матричного методу?</p> <p>6. Охарактеризуйте метод виявлення сильних і слабких сторін підприємства. 7. Що відноситься до найважливіших узагальнюючих показників ефективності підприємства?</p> <p>8. Що може бути узагальнюючим показником ефективності ресурсів, що споживаються?</p> <p>9. Що відображає економічний ефект?</p> <p>10. Які існують негативні наслідки соціального ефекту?</p> | <p>– 1 бал – відповіді не в повній мірі (до 10 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення у відповіді або визначені невірно, відсутні приклади та власні висновки;</p> <p>– 0 балів – відповідь відсутня або невірна.</p> | |
| Розв'язання ситуаційного завдання | <p>За схемою здійснити аналіз одного із факторів середовища підприємства (за власним вибором):</p> <ul style="list-style-type: none"> – конкуренти; – постачальники; – посередники; – споживачі; – внутрішнє середовище; – контактні аудиторії. | <p>Розв'язання ситуаційного завдання – максимальна оцінка 10 балів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 10 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки вірні, зроблено власні висновки; – 9 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки вірні, власні висновки відсутні; – 8 балів – відповідь повна, ґрунтовна, виклад матеріалу логічний, розрахунки мають незначні неточності, власні висновки відсутні; – 7 балів – відповідь повна, матеріал викладено логічно, структуровано, однак з незначними недоліками, розрахунки мають неточності, власні висновки відсутні; – 6 балів – відповідь повна, однак виклад матеріалу нелогічний, розрахунки невірні, відсутні власні висновки; – 5 балів – відповіді не в повній мірі (більше 50 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки; – 4 бали – відповіді не в повній мірі (до 40 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки; – 3 бали – відповіді не в повній мірі (до 30 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки; – 2 бали – відповіді не в повній мірі (до 20 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки; – 1 бал – відповіді не в повній мірі (до 10 % необхідного обсягу), не всі поняття та терміни знайшли своє відображення, розрахунки неточні, відсутні власні висновки; – 0 балів – відповідь відсутня або невірна. | 10 | |
| Усього за | 4 | | | 40 |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| підсумкови й семестрови й контроль | | | | |
|---|--|--|--|--|

9. Рекомендована література

Основна:

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2019. 316 с.
2. Іванов В. Б., Кохась О. М., Хмелевський С. М. Потенціал підприємства : науково-метод. посібник. Київ : Кондор, 2019. 300 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2018. 352 с.
4. Бачевський Б. Є. Заблюдська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для вузів. Київ : Центр. учб. л-ри, 2017. 398 с.
5. Березін О. В., Дуда С. Т., Міценко Н. Г. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник для виш. М-во освіти і науки України, Львівська комерційна акад. Львів, 2018. 312 с.
6. Довбенко В. І., Мельник В. М. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібник. М-во освіти і науки України, Нац. ун-т «Львів. Політехніка». Львів, 2018. 232 с.

Додаткова:

1. Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector. Business Economics. 2018. № 43. P. 59–68. URL: https://econpapers.repec.org/article/palbusco/v_3a43_3ay_3a2018_3_ai_3a4_3ap_3a59-68.htm (дата звернення: 07.08.2022).
2. Linda K. Stroh The Basic Principles of Effective Consulting. 2nd edition. Abingdon: Routledge, 2019. 190 p.
3. Безкровний М.Ф. Основи аграрного консалтингу : підручник. Київ : Видавництво ЛІР-К, 2017. 260 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв [та інш.] 6-е вид., перероб. та доп. / ред. Ю. Г. Козак. Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с.
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.
8. Камінська Т. М. Міжнародний бізнес-консалтинг: конспект лекцій для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. URL : http://nulau.edu.ua/materials/files/economic_theory/0085/01.pdf (дата звернення 13.12.2022).
9. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 137 с.
11. Кононюк А.Е. Консалтологія. Общая теория консалтинга. Кн. 3. Київ : Освіта України, 2011. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi47/0037969.doc> (дата звернення 13.07.2022).
12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. 4-те вид., перероб. та доп. Київ: Освіта України, 2012. 272 с.
5. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / 2-е вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 296 с.
6. Кузьмін О.Є, Мельник О.Г., Мукан О.В. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності організацій: навч. посібник. Львів: Видавництво «Растр-7», 2018. 338 с.
7. Єрмаченко В. Є. Облік і техніка зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. [для вищ. навч. закл.] / В. Є. Єрмаченко, С. В. Лабунська, О. Г. Маляревська та ін.; Харк. нац. екон. ун-т. Харків : ІНЖЕК, 2015. 479 с.
8. Міжнародна макроекономіка : навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Пахомова Ю.М., Логвінової Н.С. Київ: ЦУЛ, 2012. 268 с.
9. Міжнародна мікроекономіка : навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Пахомова Ю.М., Логвінової Н.С. Київ: ЦУЛ, 2016. 258 с.
10. Міжнародна торгівля: підручник. / За ред. Ю.Г. Козака. Київ-Катовіц Краков: ЦУЛ, 2015. 272 с.
11. Облік зовнішньоекономічної діяльності : підручник. / В. Г. Козак, Т. О. Токарева, І. І. Богатирьов, Н. Ю. Грицак; за заг. ред. В. Г. Козака. Ужгород : УНУ, 2015. 648 с.

Інформаційні ресурси:

Періодичні видання України з проблем бізнесу:

1. Бібліотека економічної і ділової літератури. URL: <http://ek-lit.agava.ua/> (дата звернення 13.08.2022).
2. Економіка і управління на підприємстві: науково-освітній портал. URL: <http://eur.ru> (дата звернення 13.08.2022).
3. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення 13.08.2022).
4. Сучасні проблеми економіки і підприємництва: збірник наукових праць. URL: <http://journals.kpi.ua/ua/22> (дата звернення 13.08.2022).

5. Український діловий щотижневик «Галицькі контракти». URL: <http://kontrakty.ua> (дата звернення 13.08.2022).

6. Українська інвестиційна газета «Інвестгазета» – всеукраїнський фінансово-економічний тижневик. URL: <http://www.investgazeta.net> (дата звернення 13.07.2022).

Сайти асоціацій консультантів та менеджерів:

1. Асоціація інженерів-консультантів України. URL: <https://aescu.org.ua/> (дата звернення 13.08.2022).

2. Асоціація професійних політичних консультантів України (АППК). URL: <http://appc.org.ua/pres-reliz/> (дата звернення 13.08.2022).

3. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення 13.08.2022).

4. Консалтингова онлайн платформа Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення 13.08.2022).

5. Спілка податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення 13.08.2022).

6. Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua/> (дата звернення 13.08.2022).

7. FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення 13.08.2022).

8. IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення 13.08.2022).