

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту

І.Г. Цивкун

« _____ » 2024 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОНСАЛТИНГ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки магістра

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійної програми

«Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

спеціальності Менеджмент

галузі знань Управління та адміністрування

ВИКЛАДАЧ: Д.Т. Бікулов, д.н.держ. упр, професор, зав. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності

Протокол №_1_ від “_26_” серпня_2024 р.
Завідувач кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

(підпис)

Д.Т. Бікулов

(ініціали, прізвище)

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми

Є.В. Маказан

(підпис)

(ініціали, прізвище)

2024 рік



КОНСАЛТИНГ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Зв'язок з викладачем (викладачами):

Викладач: д.н. держ.упр., професор Бікулов Дамір Тагірович

E-mail: damir.bikulov@icloud.com

Телефон: (061) 289-41-39 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення)

Кафедра: бізнес-адміністрування та менеджменту ЗЕД, 6й корп. ЗНУ, ауд. 108 (1^й поверх)

1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності» є розкриття сутності консалтингової діяльності в сфері міжнародного бізнесу та формування рекомендацій щодо її ефективного застосування для розвитку підприємств - суб'єктів ЗЕД. Особлива увага приділяється стратегічному управлінню зовнішньоекономічною діяльністю, організаційним змінам, фінансовому аналізу, маркетинговим дослідженням зовнішніх ринків та управлінню персоналом у процесі консалтингу.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності» є:

- формування системи знань про сутність, зміст та методи консалтингової діяльності у зовнішньоекономічній сфері;
- набуття практичних навичок застосування сучасних інструментів бізнес-консалтингу для підприємств — суб'єктів ЗЕД;
- розвиток умінь аналізувати проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств та пропонувати ефективні управлінські рішення;
- виховання здатності до стратегічного мислення та професійного саморозвитку в умовах міжнародного бізнесу.

«Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності» як компонент освітньо-професійної програми підготовки відповідає таким програмним компетентностям:

- ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів);
- ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
- СК3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту;
- СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;
- СК11. Здатність розробляти та реалізовувати стратегії зовнішньоекономічної діяльності організацій з урахуванням ризиків і особливостей міжнародного бізнес-середовища.

«Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності» як компонент освітньо-професійної програми підготовки забезпечує такі програмні результати навчання (ПРН):

- ПРН1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах;
- ПРН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами;
- ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач;
- ПРН 11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу.
- ПРН15. Аналізувати розвиток зовнішньоекономічних процесів з використанням сучасних методів та обґрунтовувати стратегічні управлінські рішення з урахуванням ризиків і глобальних тенденцій бізнес-середовища.

Курс «Консалтинг в зовнішньоекономічній діяльності» розкриває теоретичні основи, сутність та види консалтингової діяльності у сфері ЗЕД. У ньому розглядаються принципи організації консалтингових проєктів для підприємств, що працюють на зовнішніх ринках, сучасні методи і технології надання консалтингових послуг, а також практичні аспекти взаємодії консультанта з клієнтом у процесі вирішення управлінських і зовнішньоекономічних проблем.

Курс дає можливість:

- отримати системні знання у сфері консалтингу та зовнішньоекономічної діяльності;
- засвоїти методики аналізу проблем і підготовки управлінських рішень для підприємств — суб'єктів ЗЕД;
- навчитися використовувати сучасні інструменти та програмне забезпечення для консалтингу у міжнародному бізнесі;
- сформувати навички ведення переговорів та ефективної комунікації з іноземними партнерами;
- розвинути професійне стратегічне мислення та здатність до саморозвитку у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



Необхідні навчальні компоненти (пререквізити, кореквізити і постреквізити): Інформаційно-аналітичне забезпечення в менеджменті, Менеджмент бізнес-процесів, Управління проектами, Виробнича практика, Кваліфікаційна робота магістра

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова	
Семестр	2 -й	2 -й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90	
Лекційні заняття	20 год.	4 год.
Практичні заняття	10 год.	4 год.
Самостійна робота	60 год.	82 год.
Консультації	Консультації: щопонеділка 16:00 - очний формат: 108 кабінет 6 навчальний корпус, кафедра бізнес-адміністрування та менеджменту ЗЕД - дистанційний формат: Zoom meeting ID 932 699 6600 Passcode: 437996	
Вид підсумкового семестрового контролю:	екзамен	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=1524	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності / результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
Компетентності		
ЗК5. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів)	- тренінги з етики, - моделювання управлінських ситуацій	- практичні завдання, - захист проєктів, - усне опитування
ЗК7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу	- вирішення проблемних ситуацій; - мозковий штурм; - аналіз практичних кейсів; - аналітичні дискусії	- тести; - усні та письмові завдання; - аналітичні роботи; - оцінювання рішень кейсів.
СК3. Здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту	- тренінги з тайм-менеджменту; - самостійна робота з джерелами; - планування індивідуальних освітніх траєкторій.	- самооцінювання; - портфоліо; - презентації
СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію	- ситуаційні завдання; - робота з бізнес-кейсами; - ділові ігри; - стратегічні сесії.	- аналіз кейсів; - індивідуальні та групові проєкти; - захист управлінських рішень; - усні опитування.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



СК11. Здатність розробляти та реалізовувати стратегії зовнішньоекономічної діяльності організацій з урахуванням ризиків і особливостей міжнародного бізнес-середовища	- кейс-метод; - моделювання стратегій зовнішньоекономічної діяльності; - робота над реальними бізнес-кейсами	- аналіз і захист кейсів; - презентації; - тестування
програмні результати навчання:		
РН1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах	- аналіз наукових публікацій; - практичні семінари; - робота з проблемними кейсами	- наукові есе; - тести; - аналітичні завдання; - презентації
РН 9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами	- дискусії та презентації українською та іноземною мовами; - робота над науковими та практичними кейсами; - участь у круглих столах і конференціях	- усні та письмові презентації; участь у дискусіях; - оцінювання комунікативних навичок; - тестування з ділової та наукової комунікації
РН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач	- командні ділові ігри; - рольові та групові тренінги; - моделювання управлінських ситуацій; - кейс-аналіз у команді	- оцінювання роботи в команді; - аналітичні завдання; - усні та письмові завдання на лідерство; - взаємооцінювання
РН 11. Забезпечувати особистий професійний розвиток та планування власного часу	- тренінги з тайм-менеджменту та самоменеджменту; - розробка індивідуальних освітніх траєкторій; - самостійна робота з джерелами	- портфоліо; - презентація плану особистого розвитку; - індивідуальні звіти; самооцінювання
РН15. Аналізувати розвиток зовнішньоекономічних процесів з використанням сучасних методів та обґрунтовувати стратегічні управлінські рішення з урахуванням ризиків і глобальних тенденцій бізнес-середовища.	- робота з реальними зовнішньоекономічними кейсами; - аналіз статистичних і аналітичних даних; - симуляційні стратегічні ігри; - моделювання управлінських рішень; - дискусії та групові обговорення	- письмові аналітичні роботи; - презентації управлінських рішень; - тестування; - оцінювання участі у групових стратегічних завданнях

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Сутність консалтингу як виду діяльності

Тема 1. Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності

Консультавання і консалтинг. Причини попиту на послуги консультантів. Види консультавання. Основні завдання консультавання. Сфери та проблематика консультавання. Специфіка консалтингу як виду підприємництва. Особливості консалтингу при роботі з іноземними замовниками. Консультаційна послуга. Сфери управління консультаванням. Особливості консультаційних послуг для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



Міжнародна класифікація консультативних послуг. Професійні вимоги до консультантів. Професіограма консультанта. Побудова взаємовідносин консультанта з клієнтами.

Тема 2. Історія розвитку консультативної діяльності

Зародження консалтингу як виду діяльності та як науки. Роль та місце консультативної діяльності в системі менеджменту. Закордонний досвід консалтингової діяльності. Провідні консалтингові компанії світу, основні напрямки їх роботи. Стан розвитку консультативної діяльності в Україні. Зародження консалтингу за радянських часів. НОК як основа зародження консалтингу в Україні. Особливості консультативної діяльності в Україні. Перспективні напрямки розвитку консалтингу в Україні.

Змістовий модуль 2. Процес консалтингу та його учасники

Тема 3. Суб'єкти консультативного процесу, їх взаємодія

Види консультантів: зовнішні та внутрішні. Особистісні характеристики консультантів. Ділові характеристики консультантів. Критерії професіоналізму консультантів. Система "консультант - клієнт". Консультування за моделлю "експерт-клієнт". Консультування за моделями "лікар-пацієнт", "спільна робота". Поведінкові ролі консультанта. Маркетинг консультативних послуг. Просування консультативних послуг. Організація збуту консультативних послуг. Консультативний цикл. Презентація консультативного проекту.

Тема 4. Процес консалтингу: суб'єкти, етапи і характеристики

Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз проблем. Джерел отримання інформації для проведення діагностики. Консультативні пропозиції та угода на консультування. Зміст і мета консультативних пропозицій. Угода на консультування, її структура та зміст. Види консультативних угод. Діагноз проблеми. Позиційний аналіз організації. Проєктивний підхід у позиційному аналізі. Суб'єктивізація у позиційному аналізі. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми клієнта.

Тема 5. Діловий етикет та протокол консультанта.

Презентація консультативних рекомендацій Загальні правила ділового етикету. Створення карток клієнтів. Реалізація клієнт орієнтованого підходу в діяльності консультанта. Національні особливості ділового етикету консультанта. Основні аспекти консалтингу представників американських, європейських та азіатських бізнес-структур. Норми ділового етикету та протоколу в міжфірмовому спілкуванні. Організація нарад та переговорів консультанта з персоналом підприємства-замовника. Формалізовані та неформалізовані види ділових прийомів. Розробка та презентація консультативних рекомендацій. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультативних пропозицій клієнту.

Змістовий модуль 3. Методи дослідження зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Тема 6. Методи дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта

Систематизація та узагальнення факторів зовнішнього середовища: зовнішнє середовище прямого впливу (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники тощо); зовнішнє середовище опосередкованого впливу (політико-правові, соціокультурні фактори, рівень розвитку технологій; загальний стан економіки; відносини з місцевим населенням, фактори міжнародного середовища тощо). Процес дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища підприємства. Методика розробки профілю цільових споживачів підприємства та обґрунтування вибору цільового сегменту. Типи прихильності споживачів до підприємства.

Тема 7. Методи дослідження конкурентів як фактора зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта

Поняття конкуренції, типи конкурентів та їх особливості у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Поняття «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» підприємств - суб'єктів ЗЕД. Типові показники оцінки конкурентоспроможності у міжнародному бізнесі. Методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств: розрахунок інтегрального показника КС, побудова профілю конкурентів, метод побудови багатокутника КС у ЗЕД. Розробка конкурентних стратегій підприємств на зовнішніх ринках.

Тема 8. Методи дослідження постачальників та посередників як факторів зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта.

Визначення постачальників у зовнішньоекономічній діяльності та їх впливу на ефективність підприємства. Групування постачальників за класифікаційними ознаками у міжнародній практиці. Методика обґрунтування вибору постачальників у сфері ЗЕД. Оцінка постачальників за аспектом конкурентоспроможності, фінансовим аспектом,

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



сервісним аспектом, часовим аспектом, комунікаційним аспектом, виробничим аспектом, іміджем. Типи посередників у ЗЕД-діяльності підприємства, їх характеристики. Складання профілю потенційних посередників у зовнішньоекономічній сфері. Обґрунтування вибору посередника для співпраці на зовнішньому ринку.

Змістовий модуль 4. Методи дослідження контактних аудиторій та внутрішнього середовища підприємств - суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Тема 9. Методи дослідження контактних аудиторій як фактору зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта

Розробка бізнес-стратегій підприємства з урахуванням зовнішньоекономічних чинників. Сутність, типи та види контактних аудиторій у діяльності підприємств - суб'єктів ЗЕД. Характеристика взаємовідносин підприємства з контактними аудиторіями: фінансовими, засобами масової інформації, державними та муніципальними установами, громадськими організаціями, місцевими та внутрішніми контактними аудиторіями.

Можливості та небезпеки для підприємства у сфері ЗЕД з боку контактних аудиторій. Складання матриць можливостей та загроз контактних аудиторій у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Тема 10. Методи дослідження внутрішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта.

Складові внутрішнього середовища організації, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Зрізи внутрішнього середовища підприємства: кадровий, організаційний, виробничий, маркетинговий, фінансовий - у контексті ЗЕД. Методика аналізу внутрішнього середовища підприємств - учасників зовнішньоекономічних операцій. Оцінка ступеня досягнення цілей підприємства та ефективності його стратегії у ЗЕД. Аналіз організації управління, комунікаційних процесів, маркетингової діяльності, кадрової структури підприємства, його організаційної культури та іміджу на міжнародному рівні. Складання профілю діяльності підприємства з урахуванням вимог ЗЕД. Стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та етапи формування зовнішньоекономічної стратегії.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
Лекція 1	Тема 1. Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності Консультації і консалтинг. Причини попиту на послуги консультантів. Види консультування. Основні завдання консультування. Сфери та проблематика консультування. Специфіка консалтингу як виду підприємництва. Особливості консалтингу при роботі з іноземними замовниками. Консультаційна послуга. Сфери управління консультуванням.	2	0,5	щотижня
Лекція 2	Тема 2. Історія розвитку консультаційної діяльності Зародження консалтингу як виду діяльності та як науки. Роль та місце консультаційної діяльності в системі менеджменту. Закордонний досвід консалтингової діяльності. Провідні консалтингові компанії світу, основні напрямки їх роботи. Стан розвитку консультаційної діяльності в Україні.	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 1	Тема 1. Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності Завдання: Складіть контракт на роботу консультанта на підприємстві-суб'єкті ЗЕД	2	1	1 раз на 2 тижня
Самостійна робота	Тема 1. Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності Особливості консультаційних послуг для підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародна класифікація консультаційних послуг. Професійні вимоги до консультантів. Професіограма консультанта. Побудова взаємовідносин консультанта з клієнтами.	12	15	щотижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	Тема 2. Історія розвитку консультативної діяльності. Зародження консалтингу за радянських часів. НОК як основа зародження консалтингу в Україні. Особливості консультативної діяльності в Україні. Перспективні напрямки розвитку консалтингу в Україні.			
Лекція 3	Тема 3. Суб'єкти консультативного процесу, їх взаємодія. Види консультантів: зовнішні та внутрішні. Особистісні характеристики консультантів. Ділові характеристики консультантів. Критерії професіоналізму консультантів. Система "консультант - клієнт". Консультування за моделлю "експерт-клієнт". Консультування за моделями "лікар-пацієнт", "спільна робота". Поведінкові ролі консультанта.	2	0,5	щотижня
Лекція 4	Тема 4. Процес консалтингу: суб'єкти, етапи і характеристики. Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз проблем. Джерел отримання інформації для проведення діагностики. Консультативні пропозиції та угода на консультування. Зміст і мета консультативних пропозицій. Угода на консультування, її структура та зміст.	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 2	Тема 4. Процес консалтингу: суб'єкти, етапи і характеристики. Завдання: Складіть договір на розробку програми формування корпоративної культури підприємства, адекватної обраній стратегії його розвитку.	2	1	1 раз на 2 тижня
Самостійна робота	Тема 3. Суб'єкти консультативного процесу, їх взаємодія. Маркетинг консультативних послуг. Просування консультативних послуг. Організація збуту консультативних послуг. Консультативний цикл. Презентація консультативного проекту. Тема 4. Процес консалтингу: суб'єкти, етапи і характеристики. Види консультативних угод. Діагноз проблеми. Позиційний аналіз організації. Проєктивний підхід у позиційному аналізі. Суб'єктивізація у позиційному аналізі. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми клієнта.	12	15	щотижня
Лекція 5	Тема 5. Діловий етикет та протокол консультанта. Презентація консультативних рекомендацій. Загальні правила ділового етикету. Створення карток клієнтів. Реалізація клієнт орієнтованого підходу в діяльності консультанта. Національні особливості ділового етикету консультанта. Основні аспекти консалтингу представників американських, європейських та азіатських бізнес-структур. Норми ділового етикету та протоколу в міжфірмовому спілкуванні. Організація нарад та переговорів консультанта з персоналом підприємства-замовника.	2	0,5	щотижня
Лекція 6	Тема 6. Методи дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта. Систематизація та узагальнення факторів зовнішнього середовища: зовнішнє середовище прямого впливу (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники	2	0,5	щотижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	тощо); зовнішнє середовище опосередкованого впливу (політико-правові, соціокультурні фактори, рівень розвитку технологій; загальний стан економіки; відносини з місцевим населенням, фактори міжнародного середовища тощо).			
Практичне заняття 3	Тема 6. Методи дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта Розрахункове завдання. У консалтинговій фірмі працює 5 консультантів. Постійні витрати фірми становлять 558 000 грн. на рік, такою має бути мінімальна виручка, щоб забезпечувати безбитковість фірми. Розрахувати вартість одного робочого дня консультанта при коефіцієнті 0,45 і прибутку в цілому за рік за максимально ставкою. Врахувати, що конкуренти беруть від 800 до 1500 грн. задень. Кількість робочих днів у році - 205.	2	1	1 раз на 2 тижня
Самостійна робота	Тема 5. Діловий етикет та протокол консультанта. Формалізовані та неформалізовані види ділових прийомів. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультаційних пропозицій клієнту. Тема 6. Методи дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта Процес дослідження споживачів як фактору зовнішнього середовища підприємства. Методика розробки профілю цільових споживачів підприємства та обґрунтування вибору цільового сегменту. Типи прихильності споживачів до підприємства.	12	15	щотижня
Лекція 7	Тема 7. Методи дослідження конкурентів як фактора зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта Поняття конкуренції, типи конкурентів та їх особливості у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Поняття «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» підприємств - суб'єктів ЗЕД. Типові показники оцінки конкурентоспроможності у міжнародному бізнесі.	2	0,5	щотижня
Лекція 8	Тема 8. Методи дослідження постачальників та посередників як факторів зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта. Визначення постачальників у зовнішньоекономічній діяльності та їх впливу на ефективність підприємства. Групування постачальників за класифікаційними ознаками у міжнародній практиці. Методика обґрунтування вибору постачальників у сфері ЗЕД. Оцінка постачальників за аспектом конкурентоспроможності, фінансовим аспектом, сервісним аспектом, часовим аспектом, комунікаційним аспектом, виробничим аспектом, іміджем.	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 4	Тема 8. Методи дослідження постачальників та посередників як факторів зовнішнього середовища організації в діяльності консультанта. Виконайте консалтингове дослідження для обраного вами підприємства - суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) Завдання:	2	1	1 раз на 2 тижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	1. Оберіть підприємство, яке здійснює або планує здійснювати зовнішньоекономічну діяльність і потребує іноземних або вітчизняних постачальників чи посередників для реалізації експортно-імпортних операцій. 2. Зберіть інформацію про не менше ніж трьох потенційних постачальників та/або посередників на міжнародному або національному ринку, які можуть співпрацювати з підприємством у сфері ЗЕД. 3. Проаналізуйте сильні та слабкі сторони кожного з відібраних партнерів, оформивши результати у вигляді порівняльної таблиці. 4. Сформулюйте критерії оцінювання надійності та доцільності співпраці з постачальниками та посередниками у контексті зовнішньоекономічної діяльності (не менше 5 критеріїв). Приклади критеріїв: цінова політика, якість продукції, терміни поставок, репутація на міжнародному ринку, фінансова стабільність, умови логістики, відповідність митним вимогам тощо. 5. Порівняйте досліджуваних партнерів за визначеними критеріями, визначивши найефективнішого для співпраці у сфері ЗЕД. 6. Сформулюйте рекомендації консультанта щодо вибору найбільш вигідних і надійних постачальників або посередників для підприємства у зовнішньоекономічній діяльності.			
Самостійна робота	Тема 7. Методи дослідження конкурентів як фактора зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта Методики оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств: розрахунок інтегрального показника КС, побудова профілю конкурентів, метод побудови багатокутника КС у ЗЕД. Розробка конкурентних стратегій підприємств на зовнішніх ринках. Тема 8. Методи дослідження постачальників та посередників як факторів зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта. Типи посередників у ЗЕД-діяльності підприємства, їх характеристики. Складання профілю потенційних посередників у зовнішньоекономічній сфері. Обґрунтування вибору посередника для співпраці на зовнішньому ринку.	12	15	щотижня
Лекція 9-10	Тема 9. Методи дослідження контактних аудиторій як фактору зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта Розробка бізнес-стратегій підприємства з урахуванням зовнішньоекономічних чинників. Сутність, типи та види контактних аудиторій у діяльності підприємств - суб'єктів ЗЕД. Характеристика взаємовідносин підприємства з контактними аудиторіями: фінансовими, засобами масової інформації, державними та муніципальними установами, громадськими організаціями, місцевими та внутрішніми контактними аудиторіями. Тема 10. Методи дослідження внутрішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта. Складові внутрішнього середовища організації, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Зрізи внутрішнього середовища підприємства: кадровий, організаційний, виробничий, маркетинговий,	4	-	щотижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	фінансовий - у контексті ЗЕД. Методика аналізу внутрішнього середовища підприємств - учасників зовнішньоекономічних операцій. Оцінка ступеня досягнення цілей підприємства та ефективності його стратегії у ЗЕД. Аналіз організації управління, комунікаційних процесів, маркетингової діяльності, кадрової структури підприємства, його організаційної культури та іміджу на міжнародному рівні.			
Практичне заняття 5	Тема 10. Методи дослідження внутрішнього середовища організації в діяльності консультанта Здійснити внутрішній бізнес-консалтинг обраного підприємства - суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Завдання: - Охарактеризуйте організаційну структуру управління: визначте тип, схему підпорядкованості, сильні та слабкі сторони в управлінні ЗЕД. - Дослідіть кадровий потенціал: чисельність, рівень підготовки кадрів, систему мотивації та можливості розвитку персоналу, задіяного у ЗЕД. - Проаналізуйте фінансовий стан підприємства за останні 2–3 роки: ліквідність, рентабельність, стабільність доходів від ЗЕД, інвестиційну привабливість. - Оцініть виробничі можливості: потужності, технологічне забезпечення, собівартість, якість та інноваційність продукції для зовнішніх ринків. - Визначте внутрішні фактори, що найбільше впливають на конкурентоспроможність підприємства у ЗЕД, і напрями для їх удосконалення. - Підготуйте рекомендації консультанта щодо підвищення ефективності внутрішнього середовища та зміцнення позицій підприємства на зовнішньому ринку.	2	-	1 раз на 2 тижня
Самостійна робота	Тема 9. Методи дослідження контактних аудиторій як фактору зовнішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта Можливості та небезпеки для підприємства у сфері ЗЕД з боку контактних аудиторій. Складання матриць можливостей та загроз контактних аудиторій у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Тема 10. Методи дослідження внутрішнього середовища підприємств - суб'єктів ЗЕД в діяльності консультанта. Складання профілю діяльності підприємства з урахуванням вимог ЗЕД. Стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та етапи формування зовнішньоекономічної стратегії.	12	15	щотижня
Разом		90	90	

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/роботи	Вид поточного контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання *	Усього балів
1	2	3	4	5
На початку аудиторного заняття протягом семестру	Бліц-опитування	Проміжний оглядовий зріз знань за темами минулих лекцій і практичних занять (до 10 хвилин): самостійне опрацювання теоретичного (рівень	Передбачає надання повних відповідей і доповнень; спонукає здобувачів до систематичної самостійної роботи при підготовці до поточних занять; активізує	-

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		«відтворення» та «розуміння») та практичного (рівень «застосування» та «створення») навчального матеріалу; формат - групові та індивідуальні завдання, обговорення та дискусія.	абстрактне мислення із застосуванням методу аналізу та синтезу; не передбачає бального оцінювання.	
Поточний контроль				
Змістовий модуль 1				
Лекція №1-2	Тестування за змістовим модулем 1	Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН15 за матеріалом лекції №1-2. Питання для підготовки: Сутність і зміст консалтингу як виду професійної діяльності Консультування і консалтинг. Причини попиту на послуги консультантів. Види консультування. Основні завдання консультування. Сфери та проблематика консультування. Специфіка консалтингу як виду підприємництва. Особливості консалтингу при роботі з іноземними замовниками. Консультаційна послуга. Сфери управління консультуванням. Історія розвитку консультаційної діяльності Зародження консалтингу як виду діяльності та як науки. Роль та місце консультаційної діяльності в системі менеджменту. Закордонний досвід консалтингової діяльності. Провідні консалтингові компанії світу, основні напрямки їх роботи. Стан розвитку консультаційної діяльності в Україні. <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	5
Практичне заняття №1	Практична робота 1	Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН11, РН15 за матеріалом змістового модулю 1. Повністю виконана робота передбачає підготовку типового консалтингового контракту із зазначенням сторін, предмета, обов'язків консультанта, умов оплати, строків виконання, відповідальності сторін та умов припинення дії договору. <i>Перелік завдань розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Практична робота оцінюється комплексно максимально у 10 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу) – 6-10 балів (зараховано). <i>При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.</i>	10

Змістовий модуль 2

Лекція №3	Тестування за змістовим модулем 2	Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН15 за матеріалом лекції №3. Питання для підготовки: Види консультантів: зовнішні та внутрішні. Особистісні характеристики консультантів. Ділові характеристики консультантів. Критерії професіоналізму консультантів. Система “консультант - клієнт”. Консультування за моделлю “експерт-клієнт”. Консультування за моделями “лікар-пацієнт”, “спільна робота”. Поведінкові ролі консультанта. <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle	5
Практичне заняття №2	Практична робота 2	Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 11 за матеріалом змістового модулю 2. Повністю виконана робота передбачає створення програми заходів із формування корпоративної культури, що охоплює цінності, традиції, норми поведінки та методи їх впровадження у практику підприємства. <i>Перелік завдань розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Практична робота оцінюється комплексно максимально у 5 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу) – 3-5 балів (зараховано). <i>При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.</i>	5
Лекція №4-5	Тестування за змістовим модулем 2	Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН15 за матеріалом лекції №4-5. Питання для підготовки: Підготовка до консультування та попередній діагноз проблеми. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей. Попередній діагноз проблем. Джерел отримання інформації для проведення діагностики. Консультаційні пропозиції та угода на консультування. Зміст і мета консультаційних пропозицій. Угода на консультування, її структура та зміст. Презентація консультаційних рекомендацій Загальні правила ділового етикету. Створення карток клієнтів. Реалізація клієнт	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	5

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		орієнтованого підходу в діяльності консультанта. Національні особливості ділового етикету консультанта. Основні аспекти консалтингу представників американських, європейських та азіатських бізнес-структур. Норми ділового етикету та протоколу в міжфірмовому спілкуванні. Організація нарад та переговорів консультанта з персоналом підприємства-замовника. <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>		
Практичне заняття №3	Практична робота 3	Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 10 за матеріалом змістового модулю 2. Повністю виконана робота передбачає проведення економічних розрахунків, визначення ставки оплати праці консультанта, обґрунтування її відповідності ринковим умовам і внесення пропозицій щодо оптимізації витрат. <i>Перелік завдань розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Практична робота оцінюється комплексно максимально у 5 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу) – 3-5 балів (зараховано). <i>При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.</i>	5
Змістовий модуль 3				
Лекція №6-8	Тестування за змістовим модулем 3	Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН15 за матеріалом лекції №6-8. Питання для підготовки: Систематизація та узагальнення факторів зовнішнього середовища: зовнішнє середовище прямого впливу (споживачі, конкуренти, постачальники, посередники тощо); зовнішнє середовище опосередкованого впливу (політико-правові, соціокультурні фактори, рівень розвитку технологій; загальний стан економіки; відносини з місцевим населенням, фактори міжнародного середовища тощо). Поняття конкуренції, типи конкурентів та їх особливості у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Поняття «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» підприємств - суб'єктів ЗЕД. Типові показники оцінки конкурентоспроможності у	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	5

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		міжнародному бізнесі. Визначення постачальників у зовнішньоекономічній діяльності та їх впливу на ефективність підприємства. Групування постачальників за класифікаційними ознаками у міжнародній практиці. Методика обґрунтування вибору постачальників у сфері ЗЕД. Оцінка постачальників за аспектом конкурентоспроможності, фінансовим аспектом, сервісним аспектом, часовим аспектом, комунікаційним аспектом, виробничим аспектом, іміджем. <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>		
Практичне заняття №4	Практична робота 4	Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 15 за матеріалом змістового модулю 3. Повністю виконана робота передбачає вибір підприємства, збір інформації про потенційних постачальників чи посередників на ринку, аналіз їхніх сильних і слабких сторін, формування критеріїв оцінки, порівняння партнерів за цими критеріями та розробку рекомендацій щодо вибору найвигідніших для ЗЕД-підприємства. <i>Перелік завдань розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Практична робота оцінюється комплексно максимально у 5 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу) – 3-5 балів (зараховано). <i>При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.</i>	5
Змістовий модуль 4				
Лекція №9-10	Тестування за змістовим модулем 4	Перевірка рівня теоретичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН 15 за матеріалом лекції №9-10. Питання для підготовки: Розробка бізнес-стратегій підприємства з урахуванням зовнішньоекономічних чинників. Сутність, типи та види контактних аудиторій у діяльності підприємств - суб'єктів ЗЕД. Характеристика взаємовідносин підприємства з контактними аудиторіями: фінансовими, засобами масової інформації, державними та муніципальними установами, громадськими організаціями, місцевими та внутрішніми контактними аудиторіями.	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 10. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-5: – незадовільний рівень: 0-2 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 3-10 – 3, 4, 5 балів (зараховано), а саме: 3-5 – 3 бали; 6-8 – 4 бали; 9-10 – 5 балів. Тест розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.	5

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		Складові внутрішнього середовища організації, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Зрізи внутрішнього середовища підприємства: кадровий, організаційний, виробничий, маркетинговий, фінансовий - у контексті ЗЕД. Методика аналізу внутрішнього середовища підприємств - учасників зовнішньоекономічних операцій. Оцінка ступеня досягнення цілей підприємства та ефективності його стратегії у ЗЕД. Аналіз організації управління, комунікаційних процесів, маркетингової діяльності, кадрової структури підприємства, його організаційної культури та іміджу на міжнародному рівні. <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>		
Практичне заняття №5	Практична робота 5	Перевірка рівня практичної складової сформованих РН 1, РН 9, РН 11, РН15 за матеріалом змістового модулю 4. Повністю виконана робота передбачає вивчення організаційної структури управління, кадрового потенціалу, фінансових і виробничих можливостей підприємства, визначення внутрішніх факторів, що впливають на конкурентоспроможність у ЗЕД, та підготовку рекомендацій щодо їх удосконалення. <i>Перелік завдань розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Практична робота оцінюється комплексно максимально у 10 балів: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу) – 6-10 балів (зараховано). <i>При формуванні шкали бальної оцінки стимулюється систематична робота здобувачів протягом семестру.</i>	10
Усього поточний контроль	10			60
Підсумковий контроль				
Екзамен	Підсумковий тест	Перевірка рівня теоретичної складової сформованих програмних результатів навчання РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН15 здійснюється комплексно відповідно до змісту навчальної дисципліни (розділ 3). Теоретичне завдання представлено у форматі комплексного тесту, до якого включено 20 рівнозначних тестових питань з тем усіх змістових модулів. Тестування передбачає відповідь на	Тестові питання оцінюються: правильно/неправильно. Кількість рівнозначних питань – 20. Застосовується шкала переведення кількості правильних відповідей у бали з діапазону 0-20: – незадовільний рівень: 0-11 – 0 балів (не зараховано); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу): 12-14 – 12-14 балів; 15-17 – 15-17 балів; 18-20 – 18-20 балів.	20

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		теоретичні питання (вірною є лише один з альтернативних варіантів відповідей). <i>Перелік тестових питань для самопідготовки розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	<i>Тестове завдання розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	
	Практичне завдання	Перевірка рівня практичної складової сформованих програмних результатів навчання РН 1, РН 9, РН 10, РН 11, РН15 здійснюється комплексно відповідно до змісту навчальної дисципліни (розд. 3) та передбачає розв'язування ситуаційного завдання. <i>Ситуаційне завдання розміщено в профілі даної дисципліни у СЕЗН ЗНУ Moodle.</i>	Ситуаційна задач оцінюється максимально у 20 балів з урахуванням логічності та повноти відповіді на запитання щодо змісту, правил, обґрунтованості висновків тощо: – незадовільний рівень – 0 балів (не зараховано); – прийнятний рівень (35% - 59% від максимального балу) – 7-11 балів (зараховано умовно); – достатній рівень (60% - 100% від максимального балу) – 12-20 балів (зараховано).	20
Усього підсумковий контроль	2			40

**Засоби діагностики рівня досягнення результатів навчання дисципліни та критерії оцінювання контрольних заходів.*

Тестування. Поточне та підсумкове оцінювання теоретичних завдань здійснюється у формі тестування з використанням платформи дистанційного навчання СЕЗН ЗНУ Moodle відповідно до календарного графіку поточних і підсумкового контролів. Проходження тестів відбувається після ідентифікації здобувача через його персональний аккаунт на сторінці дисципліни при увімкненому відео-режимі Zoom- конференції за умови дистанційної присутності викладача та передбачає обмежену у часі відповідь на теоретичні питання: для поточних контролів (Тести 1-5) – до 20 хвилин, як правило, або під час лекційного заняття перед завершенням поточного змістового модуля, або під час консультації за встановленим графіком; для підсумкового (екзаменаційного) тесту – до 50 хвилин під час підсумкового контролю за складеним розкладом.

Процедура оцінювання практичних завдань.

Оцінюванню підлягає виконання здобувачами практичних завдань для кожного змістового модуля під час аудиторних практичних занять і поза аудиторної самостійної роботи. Кожне практичне завдання виконується по мірі опанування здобувачем матеріалу тем відповідного змістового модуля, оформлюється у вигляді файлів MS Word, здається на перевірку через персональний аккаунт у профілі цієї дисципліни в СЕЗН ЗНУ Moodle та після позитивного відгуку викладача захищається у передбачений спосіб (на практичному занятті та/або консультації). Якщо відгук має критичні зауваження з боку викладача, то робота з відповідними коментарями повертається здобувачеві на доопрацювання. Обов'язковою умовою зарахування роботи є усна перевірна комунікація «здобувач-викладач». У разі дистанційного навчання, захист робіт відбувається з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема при увімкненому відео-режимі Zoom-конференції.

Критерії оцінювання практичних завдань:

5 балів – роботу виконано самостійно та правильно, в повному обсязі із застосуванням раціональних методів; роботу здано на перевірку своєчасно, оформлено охайно; відповіді на запитання, зокрема уточнюючі, при захисті роботи повні та аргументовані, наявні змістовні висновки та ілюстративні приклади;

4 бали – роботу виконано самостійно, в повному обсязі, загалом правильно, але містять незначні помилки; роботу здано на перевірку своєчасно, оформлення має несуттєві зауваження; відповіді на запитання при захисті роботи в цілому повні з незначними недоліками;

3 бали – роботу виконано самостійно, в повному обсязі, загалом правильно, але наявні окремі помилки (наприклад, логічні); роботу здано на перевірку не своєчасно, але без порушення семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру; зміст роботи не структуровано, робота оформлена в межах вимог, але має виражений копійливий характер/ містить ознаки використання ШІ; відповіді на запитання, зокрема уточнюючі та додаткові, при захисті роботи не повні або відсутні;

0 балів – роботу не виконано або виконано не самостійно з порушенням принципів академічної доброчесності, зокрема виконано інший варіант завдання, та/або не в повному обсязі; наявні численні арифметичні та



змістовні помилки у розрахунках; роботу здано на перевірку з порушенням семестрового графіку освітнього процесу поточного навчального семестру; оформлення роботи не відповідає вимогам, відсутній додаток з розрахунками в таблицях MS Excel; при захисті роботи студент не володіє навчальним матеріалом та/або відповіді на запитання відсутні.

Додаткові (заохочувальні) бали – до 10 балів.

Бальна система стимулювання поза аудиторної навчально-наукової активності здобувачів - це система додаткових балів, яку введено з метою заохочування здобувачів до планомірної, систематичної роботи з поглибленого опанування теоретичним матеріалом і стимулювання їх до творчого підходу та креативного мислення під час розв'язання практичних завдань, які передбачено цією дисципліною.

Поза аудиторна навчально-наукова активність здобувача є однією із форм самоосвіти (неформальна/інформальна) при формуванні результатів навчання цієї дисципліни та має бути підтверджена відповідним документом (диплом, сертифікат, свідоцтво тощо). Зміст поза аудиторних навчально-наукових активностей, за які можуть нараховуватися додаткові (заохочувальні) бали, повинні *корелювати з результатами навчання дисципліни*, зокрема за такі підтверджені види діяльності:

- участь у студентських олімпіадах;
- представлення результатів науково-дослідних робіт здобувача на студентських конкурсах, конференціях;
- наявність власних розробок і підготовленої роботи та презентації в частині науково-дослідних та прикладних досліджень, які проводяться викладачем навчальної дисципліни та відповідають її спрямуванню;
- участь у програмах здобуття неформальної/інформальної освіти (онлайн-курси, розміщені на відкритих навчальних платформах, воркшопи, вебінари, майстер-класи, тренінги тощо - за наявності відповідних сертифікатів);
- інші види та форми активностей у контексті змісту та РН дисципліни.

Якщо результати навчання (знання й уміння), отримані здобувачем під час самоосвіти, відповідають повністю або частково корелюють (неповні, схожі, але зі спорідненої галузі знань тощо) із РН дисципліни, які перевіряються поточними контролями певного змістового модуля, викладач має право оцінити їх при складанні здобувачем з урахуванням цих додаткових балів, але не перевищуючи максимальний бал за цей поточний контроль відповідно до критеріїв оцінювання. Отримані додаткові бали додаються *понад тих балів*, які здобувач може отримати, виконавши всі обов'язкові види робіт і склавши усі поточні контролі, - ці додаткові бали можуть стати вирішальними для отримання більш високої оцінки за весь курс! Тому, **НАПОЛЕГЛИВО РЕКОМЕНДУЄМО** здобувачеві скористатися цією нагодою та підвищити свій загальний бал (*максимально до 10 балів*), отриманий після виконання всіх обов'язкових видів контрольних заходів. Результати неформальної / інформальної освіти зараховуються згідно «Положення Запорізького національного університету про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти» (<https://salo.li/D2b6234>).

Підсумковий контроль.

До підсумкового семестрового контролю допускаються здобувачі, яким на дату консультації перед цим контролем зараховано поточні контрольні заходи з усіх змістових модулів. Інакше, здобувач ліквідує існуючу поточну заборгованість на консультаціях і може бути допущений до підсумкового контролю за складеним графіком, узгодженим з екзаменатором та деканатом.

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі екзамену: здобувач проходить екзаменаційний тест на платформі СЕЗН ЗНУ Moodle та розв'язує ситуаційну задачу, включені в екзаменаційний білет, письмово готує відповіді на завдання білету та усно висвітлює свої відповіді екзаменатору.

Бальне оцінювання відповідей здобувача щодо розв'язку ситуаційної задачі враховує диференційований рівень розуміння (РР) ним опанованого навчального матеріалу на основі таксономії SOLO (Structure of the Observed Learning Outcomes - Структура результатів навчання, які можна спостерігати (як поведінку)), що дозволяє релевантно оцінити рівень сформованості практичної складової програмних результатів навчання (рекомендація МОНУ, лист №1/9-344 від 24.06.2020, <https://surl.li/uldlbv>):

- РР 1: «не знати / не розуміти» - 0 балів (*не зараховано*);
- РР 1+: «частково впоратися із завданням» - 7-11 балів (*зараховано умовно*);
- РР 2: «назвати / розпізнати / виконати дії» - 12 балів (*зараховано*);
- РР 3: «виконати послідовність дій / описувати» - 13-14 балів (*зараховано*);
- РР 4: «порівняти / показати зв'язки» - 14-15 балів (*зараховано*);
- РР 4+: «обґрунтувати / аналізувати» - 16-17 балів (*зараховано*);
- РР 5: «теоретизувати / генерувати гіпотези» - 18-19 балів (*зараховано*);
- РР 5+: «абстрагувати / створювати / формулювати» - 20 балів (*зараховано*).

Практичне завдання підсумкового контролю зараховується здобувачеві, якщо при відповіді на завдання продемонстровано рівень розуміння навчального матеріалу не нижче «РР 2».

Підсумковий контроль вважається *пройденим успішно*, якщо здобувачеві зараховано теоретичне (тестування) та практичне завдання, бали за які підсумовуються і він отримує від 24 до 40 балів, *інакше* бали за іспит не додаються до семестрової оцінки (вважаються рівними нулю), а *підсумкова оцінка із дисципліни є незадовільною*.

Загальна семестрова бальна оцінка за дисципліну складається як сума бальних оцінок за всі поточні контролі з усіх змістових модулів (з урахуванням додаткових балів за навчально-наукову активність) та за

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

Основна:

1. Базецька Г. І. Економічний консалтинг : навч. посіб. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 167 с.
2. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг (тренінг)» : для студентів спец. 073 «Менеджмент» усіх форм навчання, магістерський рівень / уклад. О. Ю. Лінькова. Харків : НТУ «ХПІ», 2024. 214 с.
3. Менеджмент міжнародного бізнесу в умовах Індустрії 4.0 : колективна монографія / за заг. ред. Д. Т. Бікулова, О. М. Олійника. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 424 с.
4. Сучасні вектори розвитку менеджменту міжнародного бізнесу : колективна монографія / за заг. ред. Д. Т. Бікулова, О. М. Олійника. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2023. 446 с.
5. Сучасні концепції бізнес-адміністрування : колективна монографія / за заг. ред. Д. Т. Бікулова, О. М. Олійника. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2022. 352 с.
6. Танасієва М. М. Облік і оподаткування зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / М. М. Танасієва. Чернівці : Технодрук, 2021. 100 с.

Додаткова:

1. Бізнес-консалтинг у нових реаліях господарської діяльності в Україні : круглий стіл у редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право». 2 червня 2022 року. *Економічна теорія та право*. 2022. 2(49). С. 112–153.
2. Гончарова В. Г. Консалтинг як когнітивна модель бізнес-аналітики для формування інтелектуально-інноваційного простору суб'єктів господарювання. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 105–109.
3. Гриценко А., Нечипорук Л., Зеленська К., Свириденков К. Новітні напрями бізнес-консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2022. 4(51). С. 20–43.
4. Грудзевич Ю. Роль консалтингових компаній у забезпеченні ефективного податкового планування для малого та середнього бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 62. С. 1–6.
5. Губін К. Г. Шляхи розвитку маркетингового бізнес-консалтингу в Україні. *Економічна теорія та право*. 2021. 2(45). С. 52–67.
6. Дискусійні проблеми бізнес-консалтингу: наукова дискусія в редакції збірника наукових праць «Економічна теорія та право». 12 травня 2021 року. *Економічна теорія та право*. 2021. 2(45). С. 130–147.
7. Камінська Т. М. Еволюція теорії та практики міжнародного бізнесконсалтингу. *Економічна теорія та право*. 2020. 1(40). С. 58–73.
8. Камінська Т. М. Послуги міжнародного бізнес-консалтингу на фармацевтичному ринку України. *Економічна теорія та право*. 2021. 3(46). С. 57–72.
9. Кесарчук Г. С., Йолтуховська О. Ю., Сабов Н. М. Консалтинговий 121 бізнес в Україні: особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2022. Вип. 1(59). С. 112–117.
10. Косіченко І. І. Стратегічні пріоритети розбудови вітчизняного консалтингового бізнесу в сучасних умовах. *Бізнес інформ*. 2020. № 9. С. 270–276.
11. Кузнецова Т. В., Банар О. В., Понедільчук Т. В., Черняєв О. С. Європейські моделі правового регулювання підприємництва: інтеграція бізнесаналітики, управлінського консалтингу й інноваційних інформаційних технологій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 24. С. 40–47.
12. Марченко О. С. Трансформація організаційно-економічного механізму як напрям цифровізації консалтингового бізнесу. *Економічна теорія та право*. 2021. 1(44). С. 29–45.
13. Марченко О. С., Мужилівський А. А. Інноваційний консалтинг у системі бізнес-інновацій: сучасні напрями та послуги. *Економічна теорія та право*. 2023. № 3(54). С. 22–43.



14. Марченко, О. С. Теоретичні основи оцінки ефективності бізнесконсалтингу. *Економічна теорія та право*. 2021. 2(45). С. 32–51.
15. Мотузка О. М., Кобилянська Т. В. Особливості екологічного консалтингу в міжнародному бізнесі. *Ефективна економіка*. 2024. № 9. 17 с.
16. Науковий консалтинг та доброчесність: як обійти пастки? : зб. есе програми автор. курсу (19 лютого – 19 березня 2024 р.) / упоряд.: А. Артюхов, М. Віхляєв, Ю. Волк. Львів; Торунь : Liha-Pres, 2024. 68 с.
17. Солоденко, І. (2023). Консалтингові послуги в зовнішньоекономічній діяльності. У Т. М. Мельник (Ред.), *Міжнародний менеджмент в умовах глобальних викликів: Збірник наукових статей студентів* С. 222–226.
18. Тупкало В. М. Метод реалізації проектів менеджмент-консалтингу на основі системного бізнес-орієнтованого підходу. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут*. 2020. № 17. С. 306–314.
19. Чередніченко Ю. В., Штулер Г. Г. Визначення ефективності управління витратами як інструмент бізнес-консалтингу. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. № 2(236). С. 79–86.
20. Шевченко Л. С. Команда як бізнес-модель: нові виклики менеджменту та HR-консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2020. 2(41). С. 69–90.
21. Штулер Г. Г., Лакас В. В. Управління витратами як інструмент ефективного бізнес-консалтингу. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 2(224). С. 103–108.
22. Янчук Т. В., Землякова О. Д. Маркетингові дослідження як продукт консалтингового бізнесу. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. С. 1–6.

Інформаційні ресурси:

Періодичні видання України з проблем бізнесу:

1. Бізнес: журнал. URL: <http://www.business.ua> (дата звернення 13.07.2024).
2. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення 13.07.2024).
3. Сучасні проблеми економіки і підприємництво: збірник наукових праць. URL: <http://journals.kpi.ua/ua/22> (дата звернення 13.07.2024).
4. Український діловий щотижневик «Галицькі контракти». URL: <http://kontrakty.ua> (дата звернення 13.07.2024).
5. Українська інвестиційна газета «Інвестгазета» - всеукраїнський фінансово-економічний тижневик. URL: <http://www.investgazeta.net> (дата звернення 13.07.2024).

Сайти асоціацій консультантів:

1. Асоціація інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення 13.07.2024).
2. Асоціація професійних політичних консультантів України (АППК). URL: <http://appc.org.ua/pres-reliz/> (дата звернення 13.07.2024).
3. Інтернет-портал аналітичних центрів України. URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення 13.07.2024).
4. Консалтингова онлайн платформа Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення 13.07.2024).
5. Спілка податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення 13.07.2024).
6. Сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua/> (дата звернення 13.07.2024).
7. FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення 13.07.2024).
8. IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення 13.07.2024).

7. Регуляції і політики курсу

Інтерактивний характер курсу передбачає обов'язкове відвідування практичних занять. Студенти, які за певних обставин не можуть відвідувати практичні заняття регулярно, мусять впродовж тижня узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять. Окремі пропущені завдання мають бути відпрацьовані на найближчій консультації впродовж тижня після пропуску. Відпрацювання занять здійснюється усно у формі співбесіди за питаннями, визначеними планом заняття. В окремих випадках дозволяється письмове відпрацювання шляхом виконання індивідуального письмового завдання.

Студенти, які станом на початок екзаменаційної сесії мають понад 70% невідпрацьованих пропущених занять, до відпрацювання не допускаються.

Політика академічної доброчесності

Усі письмові роботи, що виконуються слухачами під час проходження курсу, перевіряються на наявність плагіату за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Відповідно до чинних правових норм, плагіатом вважатиметься: копіювання чужої наукової роботи чи декількох робіт та оприлюднення результату під своїм іменем; створення суміші власного та запозиченого тексту без належного цитування джерел; рерайт (перефразування чужої праці без згадування оригінального автора). Будь-яка ідея, думка чи речення, ілюстрація чи фото, яке ви запозичуєте, має супроводжуватися посиланням на першоджерело.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



Виконавці індивідуальних дослідницьких завдань обов'язково додають до текстів своїх робіт власноруч підписану Декларацію академічної доброчесності.

Роботи, у яких виявлено ознаки плагіату, до розгляду не приймаються і відхиляються без права перескладання. Якщо ви не впевнені, чи підпадають зроблені вами запозичення під визначення плагіату, будь ласка, проконсультуйтеся з викладачем.

Висока академічна культура та європейські стандарти якості освіти, яких дотримуються у ЗНУ, вимагають від дослідників відповідального ставлення до вибору джерел. Посилання на такі ресурси, як Wikipedia, бази даних рефератів та письмових робіт (Studopedia.org та подібні) є неприпустимим. Рекомендовані бази даних для пошуку джерел:

Електронні ресурси Національної бібліотеки ім. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua>

Цифрова повнотекстова база даних англomовної наукової періодики JSTOR: <https://www.jstor.org/>

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та практичних занять дозволяється виключно у навчальних цілях (для уточнення певних даних, перевірки правопису, отримання довідкової інформації тощо). Будь ласка, не забувайте активувати режим «без звуку» до початку заняття.

Під час виконання заходів контролю (термінологічних диктантів, контрольних робіт, іспитів) використання гаджетів заборонено. У разі порушення цієї заборони роботу буде анульовано без права перескладання.

Комунікація

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle.

Важливі повідомлення загального характеру – зокрема, оголошення про терміни подання контрольних робіт, коди доступу до сесій у CiscoWebex та ін. – регулярно розміщуються викладачем на форумі курсу. Для персональних запитів використовуйтеся сервіс приватних повідомлень. Відповіді на запити студентів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на сторінці курсу у Moodle, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на Moodle, є актуальною, та регулярно перевіряйте папку «Спам».

Якщо за технічних причин доступ до Moodle є неможливим, або ваше питання потребує термінового розгляду, направте електронного листа з позначкою «Важливо» на адресу a.n.oleynick@gmail.com . У листі обов'язково вкажіть ваше прізвище та ім'я, курс та шифр академічної групи.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ НА 2024-2025 н.р. доступний за адресою: https://sites.znu.edu.ua/navchalnyj_viddil/1635.ukr.html.

НАВЧАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ <https://lnk.ua/gk4x2wkVy>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (у тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Процедура повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://lnk.ua/9MVwgEpVz>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://lnk.ua/EYNg6GpVZ>.

Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://lnk.ua/QRVdWGwe3>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://lnk.ua/3R4avGqeJ>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марти Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



УПОВНОВЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua

Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Спеціалізована допомога: (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://lnk.ua/5pVJr17VP>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <https://library.znu.edu.ua/>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (СЕЗН ЗНУ): <https://moodle.znu.edu.ua/>.

Посилання для відновлення паролю: <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: <https://sites.znu.edu.ua/child-advance/>.

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ: <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>