

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Кафедра економічної теорії

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»

(обов'язкова)

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»

Харків – 2019

Програма навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» 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. 49 с.

Розробник

Камінська Тетяна Михайлівна – професор кафедри економічної теорії,
доктор економічних наук, професор

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії
(протокол № 8 від 18 квітня 2019 р.)
Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри Л. С. Шевченко Л. С. Шевченко

Зміст

1. Вступ.....	4
2. Опис навчальної дисципліни.....	10
3. Зміст програми навчальної дисципліни.....	11
4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни.....	16
4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять....	16
4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти.....	16
4.3. Освітні технології та методи навчання.....	18
4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни.....	19
4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	24
4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни.....	37
Додаток 1. Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни.....	38
Додаток 2. Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей.....	44
Додаток 3. Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями в програмі навчальної дисципліни.....	49

1. Вступ

1.1. Мета та завдання навчальної дисципліни.

Мета навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» – формування системи теоретичних знань і практичних навичок із надання консультантами-міжнародниками незалежних порад і допомоги клієнтським бізнес-організаціям із питань зовнішньоекономічної діяльності на ринках товарів, послуг, капіталу, а також управління ТНК із метою підвищення конкурентних переваг фірм. На цій основі формуються предметні компетентності та фахові компетентності за спеціальністю та профілем (спеціалізацією) освітньо-професійної програми в рамках засвоєння теорії та практики міжнародного бізнес-консалтингу.

Основні завдання:

- формування системи теоретичних знань щодо змісту, потенціалу, технологій та інструментарію міжнародного консалтингу в умовах глобалізації;
- засвоєння механізму та основних тенденцій функціонування ринку міжнародних консалтингових послуг у світі та в Україні;
- розуміння міжнародного консультування як професійної діяльності, а також сучасної бізнес-індустрії;
- формування знань основних етапів міжнародного бізнес-консалтингу, алгоритму створення компанії з міжнародного бізнес-консалтингу, моделей взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування, сучасних методик міжнародного бізнес-консультування;
- оволодіння науковими підходами до бізнес-консалтингу та його практичними методами щодо зовнішньоторговельної діяльності фірм, використання переваг і розуміння її ризиків в умовах відкритого та прихованого протекціонізму й вільної торгівлі, а також обрання видів зовнішньоторговельних операцій фірм і диверсифікації експорту/імпорту;
- розуміння чинників і оцінювання стратегій підвищення конкурентних переваг бізнесу на світовому та регіональних ринках консалтингових послуг

з урахуванням світових тенденцій розвитку міжнародного бізнес-консалтингу;

– формування умінь із надання консалтингових послуг з обрання типу поведінки фірми на міжнародному ринку капіталу, пошуку іноземних інвестицій або їх залучення для розширеного виробництва, співставлення переваг та ризиків кредитування, запобігання корпоративному дефолту;

– усвідомлення сутності офшорного бізнесу та його соціально-економічних наслідків для національної економіки, переваг і ризиків для компаній;

– оволодіння практичними методами консалтингу організації інноваційного бізнесу на глобальному ринку, участі у науково-технічних програмах, обрання комерційних та некомерційних форм трансферу технологій від іноземних фірм до національних, ефективного розвитку малого венчурного бізнесу;

– поглиблення теоретичних знань із питань інтелектуальної власності та формування практичних навичок із надання або отримання інтелектуальних послуг міжнародного рівня, захисту від кіберзлочинності;

– усвідомлення сутності транснаціоналізації бізнесу, феномену ТНК, їх організаційної структури, конкурентних переваг та ризиків діяльності для національних економік та фірм;

– оволодіння практичними методами консультування щодо планування, організації та контролю діяльності ТНК, обрання стратегії просування на міжнародному ринку, моделей інтеграції та управління конкурентоспроможністю ТНК;

– формування умінь із надання консалтингових послуг із питань кадрової політики, керівництва інтернаціональними командами, крос-культурної поведінки в ТНК.

1.2. Місце навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки.

Пререквізити: Вивчення навчальної дисципліни базується на знаннях навчальних дисциплін: «Сучасні економічні теорії», «Міжнародна економіка», «Міжнародний бізнес», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація бізнес-консалтингу», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Стратегічний бізнес-консалтинг».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при подальшому вивченні таких навчальних дисциплін: «Фінансовий бізнес-консалтинг», «Маркетинговий бізнес-консалтинг», «Кадровий бізнес-консалтинг», «Консалтинг корпоративних бізнес-організацій», «Консалтинг бізнес-проектів», «Міжнародне економічне право», «Право внутрішнього ринку ЄС», «Транснаціональне банкрутство», «Міжнародний комерційний арбітраж» та інших навчальних дисциплін за вибором студента.

1.3. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти

Предметні компетентності здобувача вищої освіти, сформовані в результаті освоєння навчальної дисципліни:

ПК-1.	Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
ПК-2.	Знання концепції розвитку світового ринку консультування, його тенденцій, суб'єктів і факторів попиту та пропозиції міжнародних консалтингових послуг.
ПК-3.	Знання концепції сучасного наукомісткого міжнародного виробництва, видів інновацій та інноваційних структур в глобальній економіці, основ міжнародного венчурного бізнесу.
ПК-4.	Знання змісту, функцій та інноваційних моделей міжнародного бізнес-консультування.
ПК-5.	Уміння організувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі інноваційного підходу.
ПК-6.	Здатність до обґрунтованого вибору стратегій абсолютних і порівняльних переваг на світовому ринку консалтингових послуг.
ПК-7.	Здатність до формування рекомендацій з прийняття управлінських рішень та укладання зовнішньоекономічних контрактів з

	урахуванням ризиків протекціонізму та вільної торгівлі.
ПК-8.	Здатність до планування та організації міжнародних консалтингових послуг в умовах глобалізації, невизначеності та ризику.
ПК-9.	Уміння обирати організаційно-правові форми консалтингового бізнесу з урахуванням інноваційного розвитку та формування конкурентних переваг на ринку.
ПК-10.	Здатність до розуміння необхідності і шляхів експансії консалтингу на зовнішні ринки, пошуку цільового сегменту та визначення ресурсів.
ПК-11.	Навички розроблення рекомендацій, чіткого формулювання висновків і переконливого та своєчасного їх донесення до клієнтської компанії з метою запобігання дефолту.
ПК-12.	Навички консультування з питань зовнішньоторговельної діяльності фірми в умовах лібералізації, обрання виду зовнішньоторговельних операцій фірм.
ПК-13.	Знання принципів соціальної відповідальності міжнародного консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ПК-14.	Знання принципів та методів підтримки СОТ вільної торгівлі, особливостей політики лібералізму компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.
ПК-15.	Здатність до консультування участі національних компаній у зовнішньоекономічній діяльності в зонах вільної торгівлі з ЄС, Канадою, Ізраїлем, налагоджування зв'язків із партнерами та урядами.
ПК-16.	Знання сучасних чинників, форм і тенденцій міжнародного руху капіталу як сигналів для консультування стратегічної поведінки національних та іноземних інвесторів.
ПК-17.	Уміння надавати консультації з міжнародного інвестиційного консалтингу, прямого та портфельного інвестування, операцій міжнародного кредитування.
ПК-18.	Навички ведення переговорів з іноземними компаніями у різних країнах, досягнення успіху в міжкультурних ділових комунікаціях, управління інтернаціональними командами.
ПК-19.	Уміння надавати консультації бізнесу з планування податків в офшорних зонах, трансфертного ціноутворення, визначення статусу контрольованої операції у рамках законодавства України.
ПК-20.	Знання сутності та структури світового ринку технологій, їх комерційного та некомерційного трансферу між країнами та компаніями з метою якісного інноваційного консалтингу.
ПК-21.	Здатність до обрання видів послуг з інноваційного консалтингу та їх надання як технології регулювання розвитком міжнародної бізнес-організації.
ПК-22.	Знання цілей, передумов, технологій здійснення різних форм

	іноземного інвестування ТНК та їх наслідків для задоволення суспільних потреб приймаючих країн.
ПК-23.	Навички надання консалтингових послуг з транснаціоналізації юридичного бізнесу, визначення нестандартних заходів та мотивів залучення прямих інвестицій до цього бізнесу в Україні.
ПК-24.	Здатність до формування рекомендацій щодо оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проектів злиття та поглинання для посилення конкурентних переваг глобальної компанії.
ПК-25.	Навички консультування зі створення портфеля інтелектуальної власності глобальної компанії та її комплексного захисту з метою набуття синергетичного ефекту та підвищення конкурентних переваг.
ПК-26.	Уміння розробляти та обирати ефективні системи мотивації, кар'єрного зростання і розвитку персоналу в ТНК.

Експлікація загальних і професійних компетентностей визначається в карті предметних компетентностей (Додаток 1).

1.4. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти.

У результаті засвоєння навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен демонструвати такі результати навчання:

РНС НД – 1.1.	Застосовувати знання концепції розвитку міжнародного бізнес-консалтингу в умовах інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації економіки.
РНС НД – 1.2.	Використовувати теорію міжнародного бізнес-консалтингу для ведення інноваційної підприємницької діяльності за кордоном з урахуванням світових тенденцій.
РНС НД – 1.3.	Розробляти інноваційну модель взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування з метою дотримання балансу очікувань клієнтської бізнес-організації й консультанта.
РНС НД – 1.4.	Демонструвати знання теорії державного та наднаціонального регулювання міжнародного бізнес-консалтингу.
РНС НД – 1.5.	Обирати інноваційну організаційно-правову форму консалтингового бізнесу на світовому ринку, алгоритм створення компанії, її експансію на зовнішні ринки.
РНС НД – 1.6.	Здійснювати заходи щодо упередження можливих претензій іноземних замовників відносно дій і результативності міжнародних консультантів.
РНС НД – 1.7.	Організовувати міжкультурні переговори з урахуванням

	стереотипів національної ділової поведінки та на основі своєчасного усунення комунікаційних бар'єрів.
PHC НД – 1.8.	Використовувати етичні принципи міжнародного бізнес-консалтингу та принципи соціальної відповідальності при обґрунтуванні і реалізації консалтингових рішень.
PHC НД – 1.9.	Демонструвати знання змісту діяльності професійних консалтингових асоціацій у світі, їх завдань та критеріїв участі в них підприємців з України.
PHC НД – 2.1.	Пояснити клієнтській фірмі переваги і вади протекціонізму і фритредерства.
PHC НД – 2.2.	Оцінювати основні напрями структурних зрушень у міжнародній торгівлі з метою обрання пріоритетів консультивання.
PHC НД – 2.3.	Надавати консультаційний супровід обрання ефективних методів фінансування міжнародних торговельних операцій фірми та форм міжнародних розрахунків.
PHC НД – 2.4.	Розробляти пропозиції щодо обрання оптимальних варіантів іноземного інвестування відповідно до сучасних тенденцій міжнародного руху капіталу.
PHC НД – 2.5.	Застосовувати спеціальні знання для ранжування прямих та портфельних іноземних інвестицій клієнтської компанії з метою ефективної диверсифікації її активів.
PHC НД – 2.6.	Визначати алгоритм процесу європеїзації підприємництва України та прийняття інноваційних бізнес-рішень на регіональних ринках.
PHC НД – 2.7.	Демонструвати розуміння типів корпоративного кредиту та його ризиків, методів управління корпоративним боргом з метою протидії дефолту у клієнтській компанії.
PHC НД – 2.8.	Застосовувати знання з функціонування офшорного бізнесу і використання трансфертного ціноутворення з метою планування рентабельності виробництва.
PHC НД – 2.9.	Розробляти ефективні консалтингові рекомендації з питань управління портфелем інтелектуальної власності компанії на основі застосування методів міжнародної патентно-ліцензійної торгівлі в умовах добросовісної конкуренції.
PHC НД – 2.10.	Інтерпретувати напрями раціоналізації організаційної структури ТНК, просування фірми на зовнішні ринки, доцільність різних видів транскордонного злиття / поглинання.
PHC НД – 2.11.	Надавати консультаційний супровід обрання оптимальної моделі управління конкурентоспроможністю ТНК відповідно до викликів глобалізації.
PHC НД – 2.12.	Оцінювати дані фінансової звітності клієнтської міжнародної фірми для обґрунтування шляхів підвищення її

	конкурентних переваг на глобальному ринку.
PHC НД –2.13.	Пропонувати ефективні консалтингові рішення щодо технологічного розвитку ТНК, потенціалу міжнародного кооперування, сучасних форм комерціалізації інновацій.
PHC НД –2.14.	Застосовувати сучасний консалтинг з технології виявлення та попередження потенційних крос-культурних конфліктів між структурними підрозділами ТНК або всередині корпорації.

Експлікація результатів освоєння навчальної дисципліни і результатів навчання за спеціальністю і спеціалізацією освітньо-професійної програми визначається в карті результатів навчання, сформульованих у термінах компетентностей (Додаток 2).

1.5. Модуляризація компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни

Експлікація модуляризації компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни визначається у матриці зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями (Додаток 3).

2. Опис навчальної дисципліни

Курс	Рівень освіти, галузь знань, спеціальність	Дидактична структура навчальної дисципліни
Кількість кредитів ЕКТС: 5,0	Рівень освіти – Другий (магістерський)	Обов'язкова
Кількість модулів: 2	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Модуль 1 Лекції: 8 Практичні заняття: 12 Самостійна робота: 40
Загальна кількість годин: 150	Спеціальність – 051 «Економіка»	Модуль 2 Лекції: 12 Практичні заняття: 16 Самостійна робота: 62
Тижневих годин: 2-4	Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»	Види контролю: поточний контроль;

		підсумковий контроль знань (іспит)
--	--	---------------------------------------

3. Зміст програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Теоретичні основи міжнародного бізнес-консалтингу

Міжнародний бізнес-консалтинг як наука. Предмет і завдання навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг». Міжнародна економіка, міжнародний бізнес, глобальний менеджмент і міжнародний бізнес-консалтинг: взаємозв'язок та відмінності. Сутність, історичне походження та еволюція міжнародного консалтингу. Піонери управлінського консультування. Роль компанії McKinsey & Company в розвитку міжнародного консалтингу. Функції міжнародного бізнес-консалтингу. Методи міжнародного бізнес-консалтингу. Роль міжнародного бізнес-консалтингу у розвитку підприємництва. Чинники розвитку міжнародного бізнес-консалтингу. Інноваційно-інформаційні детермінанти консалтингу в глобальному конкурентному середовищі. Основні риси сучасного міжнародного бізнес-консалтингу. Колонізація консалтингових ринків. Інституційні аспекти міжнародного бізнес-консалтингу. Моделі взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування та дотримання балансу очікувань клієнта й консультанта. Роль та функції національних урядів у регулюванні глобального бізнес-консалтингу.

Міжнародне консультування як професійна діяльність. Міжнародний характер консалтингових послуг. Зміст, особливості та функції міжнародного консультування як професійної діяльності. Принципи надання міжнародних консалтингових послуг. Види послуг міжнародного консультування. Форми міжнародних економічних відносин та види міжнародного консалтингу. Мета компанії, яка звертається за допомогою міжнародного бізнес-консалтингу. Професійні риси та компетентності консультантів-міжнародників. Типові помилки консультантів-міжнародників. Переваги та недоліки міжнародних консультантів для бізнесу України. Світовий ринок

міжнародного консалтингу: сутність та основні риси. Визначення СОР випадків міжнародної торгівлі послугами. Показники міжнародної торгівлі послугами консультування. Суб'єкти та об'єкти ринку міжнародного консалтингу. Суб'єкти попиту та пропозиції міжнародних послуг консультування. Незалежні консультанти на міжнародному ринку консультування. Фактори попиту на міжнародні консалтингові послуги: цінові та нецінові. Фактори пропозиції міжнародних консалтингових послуг. Роль міжнародного консалтингу у розвитку світової економічної системи та національних ринків консалтингових послуг. Тенденції розвитку світового ринку консалтингу. Професійні консалтингові асоціації у світі, їх роль та завдання на ринку консалтингових послуг. Головні консалтингові асоціації, їх вплив на розвиток світового ринку консалтингу. Критерії участі в професійних консалтингових асоціаціях. Консалтингові асоціації в Україні, їх види, функції та завдання для розвитку. Роль консалтингових об'єднань у регулюванні ринку консалтингових послуг. Ризики трансформації професійних консалтингових асоціацій у сучасні бізнес-орієнтовані організації.

Інтернаціоналізація та глобалізація консалтингу як бізнес-індустрії.

Стадії інтернаціоналізації та глобалізації бізнес-консалтингу: експортна, міжнародна, транснаціональна/глобальна. Форми міжнародного бізнес-консалтингу. Параметри глобалізації окремої консалтингової компанії. Переваги та ризики глобалізації для розвитку міжнародного бізнес-консалтингу. Регіоналізація ринків міжнародного бізнес-консалтингу. Вплив економічної інтеграції на розвиток міжнародного бізнес-консалтингу. Особливості розвитку міжнародного бізнес-консалтингу в Україні. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії на світовому ринку. Принципи соціальної відповідальності міжнародного консалтингового бізнесу. Конкурентні переваги бізнесу на світовому ринку консалтингових послуг. Стратегії порівняльних та диференціальних переваг. Чинники зростання конкурентних переваг міжнародного бізнес-консалтингу. Диверсифікація та

аутсорсинг на ринку міжнародного бізнес-консалтингу як чинники зростання конкурентних переваг консалтингової компанії. Організація процесу міжнародного бізнес-консалтингу. Організаційно-правові форми консалтингового бізнесу на світовому ринку. Алгоритм створення компанії з міжнародного бізнес-консалтингу. Експансія консалтингу на зовнішні ринки. Вивчення зарубіжних ринків, їх відмінностей від внутрішнього ринку. Пошук цільового сегменту. Визначення ресурсів для міжнародного бізнес-консалтингу. Виклики ведення бізнес-консалтингу за кордоном. Мовні та культурні відмінності. Умови (шляхи) для досягнення ефективності діяльності за кордоном. Мистецтво переговорів з іноземними компаніями. Етапи процесу переговорів. Стили ведення переговорів у різних країнах. Чинники успіху в міжкультурних переговорах, проблеми та шляхи їх подолання. Етичні норми професійного консультанта. Алгоритм побудови ефективної команди однодумців.

Модуль 2. Міжнародний бізнес-консалтинг на світових товарних та інвестиційних ринках

Бізнес-консалтинг зовнішньоторговельної діяльності фірми. Аналіз сутності, форм та сучасних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі. Формування інтернаціональної ціни на товари/послуги. Відмінності поняття «міжнародна торгівля» від поняття «зовнішня торгівля». Глобальні товарні ринки. Світовий ринок послуг, особливості його розвитку. Обсяги, структура і проблеми зовнішньої торгівлі України. Диверсифікація експорту. Роль міжнародної торгівлі для національної економіки та бізнесу. Консультування бізнесу з питань протекціонізму й вільної торгівлі. Відкритий та прихований протекціонізм. Тарифні та нетарифні бар'єри для експорту. Функції консультантів-міжнародників з питань експортно-імпорتنих операцій фірм в умовах протекціонізму та фритредерства. Консультування бізнесу з обрання виду зовнішньоторговельних операцій фірм. Консультування процесу оподаткування зовнішньоторговельних операцій. Консультування процесу укладання зовнішньоекономічних

контрактів. Трансакційні витрати фірми, способи їх мінімізації. Консультування євроінтеграції бізнесу України. Економічна інтеграція: сутність, передумови, переваги та форми. Особливості регіональних товарних ринків. Переваги економічної інтеграції для бізнесу, які мають довести консультанти. Зацікавленість міжнародних структур у консалтингу євроінтеграції бізнесу України. Нові можливості бізнесу України після прийняття угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС (ПВЗВТ) з 1 січня 2016 р. Напрями консультування євроінтеграції бізнесу. Складності просування бізнесу України на іноземні товарні ринки, шляхи їх подолання. Обмеження з боку ЄС для зовнішнього бізнесу.

Міжнародний інвестиційний бізнес-консалтинг. Аналіз сутності, форм та сучасних тенденцій міжнародного руху капіталу. Мета та умови міжнародного руху капіталу. Сутність і види іноземних інвестицій. Міжнародна позика. Умови, особливості та мета міжнародного інвестиційного консалтингу. Суб'єкти попиту та пропозиції послуг міжнародного інвестиційного консалтингу. Завдання, що стоять перед інвестиційними консультантами-міжнародниками, напрями їх роботи та цілі запрошення. Види послуг міжнародного інвестиційного консалтингу. Оцінка прямих та портфельних іноземних інвестицій. Компанії з міжнародного інвестиційного консультування в Україні. Консалтинг зовнішнього кредитування та управління корпоративним боргом. Типи корпоративних кредитів, вигоди та ризики міжнародного кредитування. Методи управління зовнішнім корпоративним боргом. Консультування способів погашення зовнішнього боргу для компанії. Корпоративний дефолт, його наслідки для бізнесу. Консультування бізнесу України з офшорного інвестування. Цілі офшорного бізнесу. Основні критерії офшорної юрисдикції. Типові офшорні схеми. Регулювання офшорної діяльності. Консалтингові послуги офшорному бізнесу. Алгоритм визначення статусу контрольованої операції. Консультування з питань трансфертних цін і правил їх застосування, потенціалу та ризиків використання офшорної складової глобального

середовища для оптимізації функціонування компанії.

Міжнародний інноваційний бізнес-консалтинг. Сучасне наукомістке виробництво. Високі технології, їх форми. Високотехнологічна продукція. Високотехнологічне підприємство. Міжнародний інноваційний консалтинг як технологія регулювання розвитком бізнес-організації. Суб'єкти попиту та пропозиції послуг міжнародного інноваційного консалтингу. Предмет та напрями інноваційного консультування. Види послуг міжнародного інноваційного консалтингу. Функціональні блоки міжнародного інвестиційного консалтингу. Групи інновацій, які пропонують міжнародні консалтингові компанії. Алгоритм розробки інноваційної стратегії/бізнес-моделі на глобальному ринку. Консалтинг трансферу технологій на глобальному ринку. Сутність трансферу технологій. Комерційні та некомерційні форми трансферу технологій. Міжнародні патентні угоди. Патентні пули. Міжнародні ліцензійні угоди. Франчайзинг як особлива практика ліцензування. Ноу-хау. Міжнародні контракти під ключ. Міжнародний інжиніринг. Особливості поведінки консультантів на міжнародному інноваційному ринку. Консультування розвитку венчурного бізнесу та інноваційних структур у міжнародній економіці. Сутність венчурного бізнесу та види інноваційних структур. Віртуальна фірма. Венчурні фонди. Роль інноваційної діяльності для функціонування та розвитку міжнародного бізнесу. Актуальність міжнародного інноваційного консалтингу для стартапів.

ТНК як об'єкт міжнародного бізнес-консалтингу. Феномен ТНК у системі міжнародного виробництва. Принципи формування глобальних ланцюгів вартості (GVC). Організаційна структура ТНК. Горизонтальна та вертикальна інтеграція, що супроводжує діяльність ТНК. Відмінності ТНК від національної компанії, що здійснює експортно-імпорتنу діяльність. Джерела формування конкурентних переваг ТНК над національним виробництвом. Ризики транснаціоналізації бізнесу. Мета, завдання і види консалтингових послуг з економічної діяльності ТНК. Консультування з

питань обрання міжнародної стратегії ТНК, стратегічного профілю міжнародної компанії та управління конкурентоспроможністю ТНК. Основні міжнародні операції глобальної компанії, консультування щодо їх здійснення і технологічної політики ТНК. Консультування з питань оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проектів злиття та поглинання з метою підвищення вартості ТНК і посилення конкурентних переваг глобальної компанії. Посилення новаторства у діяльності ТНК. Принципи ефективного співробітництва міжнародних консультантів з ТНК. Основні сигнали до припинення співробітництва між консультантами і ТНК. Кроскультурний бізнес-консалтинг в ТНК: сутність, мета завдання. Особливості використання людського капіталу в ТНК. Причини зростання попиту на консультування крос-культурної поведінки в ТНК. Класифікація параметрів культури за Г. Хофстеде. Теорія Г. Перлмуттера про етноцентричні, поліцентричні та геоцентричні орієнтації міжнародних компаній на глобальній арені, їх переваги та недоліки. Консультування з питань кадрової політики ТНК. Правила крос-культурної поведінки в ТНК. Формування рекомендацій щодо удосконалення корпоративної культури, обрання її моделі.

4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять

Форми організації освітнього процесу: навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи.

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти

Самостійна робота студентів – це форма організації навчального процесу, що охоплює різноманітні види індивідуальної і колективної навчальної діяльності, яка здійснюється під час аудиторних або позааудиторних занять під загальним чи безпосереднім керівництвом

викладача.

Самостійна робота має сприяти:

1) формуванню системи наукових поглядів і підходів до міжнародного бізнес-консалтингу, розумінню його особливостей, застосуванню набутих знань у практиці консалтингу на глобальному рівні;

2) розвитку дослідницьких навичок і здібностей, необхідних для комплексного аналізу міжнародного ринку консалтингових послуг, виокремлення на ньому сегментів консультування відповідно до форм міжнародних економічних відносин, розроблення ефективних стратегій просування на глобальному рівні консалтингових бізнес-організацій;

3) розвитку та реалізації спроможностей до практичної діяльності за новими економічними спеціальностями: економіста-аналітика, цифрового економіста, конкурентолога тощо;

4) вихованню у студентів цілеспрямованості, дисциплінованості, відповідальності, лідерських, креативних і вольових якостей.

Важливою складовою самостійної роботи студентів є елементи науково-дослідної діяльності. Її завдання – орієнтація студентів на пізнання та самостійне вивчення тенденцій розвитку глобального ринку консалтингових послуг, прогнозування структурних перетворень цього ринку відповідно до потреб інноваційного розвитку, виявлення найбільш ефективних ніш для сучасного підприємництва. Така орієнтація потребує розвитку пізнавального інтересу та практичних здібностей студентів.

Самостійна робота студентів може здійснюватися у таких формах:

- поглиблене вивчення питань, що розглядалися на лекції;
- опрацювання наукової та навчальної літератури, аналітичних документів, статистичної та бухгалтерської звітності фірм, результатів маркетингових досліджень тощо;

- робота над реальними міжнародними консалтинговими проектами, підготовка експертних висновків із проблемних питань сучасного міжнародного бізнес-консалтингу;

- написання есе та рефератів;
- участь у конкурсах наукових праць;
- підготовка до практичних занять та іспиту.

4.3. Освітні технології та методи навчання

Під час вивчення міжнародного бізнес-консалтингу використовуються такі освітні технології:

- ігрові технології (застосовуються в процесі організації та проведення ділових ігор; гра як вид навчальної діяльності в умовах конкретної ситуації спрямована на засвоєння соціального досвіду, у якому формуються й удосконалюються відповідні вміння та навички, а також на розвиток мотивації навчальної діяльності);

- інтерактивні технології (ґрунтуються на концептуальній ідеї співробітництва, взаємонавчання; використовуються в процесі опрацювання дискусійних питань; спрямовані на активізацію пізнавальної діяльності студентів, розвиток суб'єктності, формування ціннісно-сміслових орієнтацій; сприяють розвитку універсального теоретичного мислення та мотивації до навчання);

- технологія блочно-консультативного навчання (спрямована на збільшення обсягів засвоєння знань, формування цілісних знань, розвиток системного мислення й самостійної пошукової активності та передбачає: виклад матеріалу логічно завершеними блоками; систематичне надання консультацій; групову форму роботи; алгоритмізацію навчального процесу на основі конспектів-схем, структурно-логічних схем та методичних порад; самостійну навчально-пошукову діяльність студентів; наявність переліку предметних компетентностей здобувача вищої освіти; систематичний контроль та оцінку успішності);

- технологія навчання як дослідження (ґрунтується на здійсненні студентами досліджень; застосовується при написанні наукових доповідей, рефератів, есе, доповідей для практичних занять, тез наукових доповідей на

конференціях, наукових статей та ін.; спрямована на розвиток пізнавальних мотивів учіння, формування умінь, навичок та здібностей, необхідних для дослідницької діяльності, зокрема здібностей до універсального теоретичного мислення та усвідомленої творчості; сприяє розвитку здібностей до самоосвіти);

– технологія формування творчої особистості (базується на насиченні навчального процесу різноманітними творчими завданнями, які виконуються як на практичних заняттях, так і під час позааудиторних занять; спрямована передовсім на розвиток здібності до усвідомленої творчості та мотивації навчальної діяльності; сприяє розвитку універсального теоретичного мислення та здібностей до самоосвіти).

Застосовуються такі *методи навчання*: логічний, проблемний, евристичний, ситуаційний, дослідницький, пояснювально-ілюстративний, метод Сократа, групова дискусія, *Facebook* лекторіум, обговорення навчального матеріалу, метод проектів, кейс-метод, метод «мозкового штурму», «круглий стіл», «прес-конференція».

4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни

Система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» передбачає проведення поточного та підсумкового контролю і здійснюється на основі накопичувальної бально-рейтингової системи.

Видами *поточного контролю* знань студентів є:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких методів: усне опитування, тестові завдання, розв'язання практичних і ситуаційних завдань з економічної поведінки фірми на глобальному ринку, підготовка і захист реферату за ініціативою студента, peer review та ін. У ході

практичного заняття студент може отримати оцінку за чотирьохбальною шкалою (0, 3, 4, 5). За результатами практичних занять із кожного з двох модулів розраховується середньоарифметична кількість балів (максимальна оцінка – 5 балів), що включається до підсумкової рейтингової оцінки;

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на колоквіумах. Проводяться два колоквіуми. Максимальна оцінка з кожного колоквіуму становить 10 балів.

Протягом семестру студенти виконують завдання для самостійної роботи (підготовка усної доповіді, презентації, есе, реферату тощо). Максимальна кількість балів за самостійну роботу – 10.

Формою підсумкового контролю знань студентів з дисципліни є іспит, що оцінюється за шкалою від 0 до 60 балів. Іспит складається в усній формі за білетами до іспиту. Мінімальна оцінка результатів поточного контролю та самостійної роботи, за якої студент допускається до іспиту, становить 25 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів

Поточний контроль				Самостійна робота студентів	Підсумковий контроль	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття		Колоквіуми				
Модуль № 1	Модуль № 2	Колоквіум № 1	Колоквіум № 2			
max 5	max 5	max 10	max 10	max 10	max 60	max 100

Критерії оцінювання з дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 5	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	4	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	3	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.

Колоквіум	Max 10	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з тем, можливі окремі несуттєві недоліки.
	9	Результати опрацювання матеріалу високі, але незначна кількість несуттєвих помилок.
	8	Добре засвоєння матеріалу з тем, але є окремі помилки.
	7	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	6	Мінімальні результати, достатні для отримання позитивної оцінки.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Оцінка самостійної роботи студента	Max 10	Глибоке знання проблем, пов'язаних із темою дослідження, вільне володіння матеріалом, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, узагальнювати, аналізувати матеріал, робити самостійні теоретичні та практичні висновки.
	9	В роботі розкрито основні положення теми, але є деякі неточності у викладанні матеріалу, теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними.
	8	Основні положення теми розкрито, але деякі питання висвітлено неповно. Студент добре володіє матеріалом, але відсутня творчість та самостійність у дослідженні.
	7	Основні теоретичні питання висвітлено поверхнево, немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; студент слабо володіє матеріалом.
	6	Основні положення теми висвітлено поверхнево, теоретичні положення не підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків; студент слабо володіє матеріалом роботи.
	Min 0	Основні положення теми висвітлено поверхнево, з великою кількістю помилок; немає висновків; студент не володіє матеріалом роботи.
Іспит	Max 60	1. Всебічне, систематичне і глибоке знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, у тому числі орієнтація в основних інноваційних наукових доктринах та концепціях

		<p>дисципліни.</p> <p>2. Засвоєння основної та додаткової літератури, рекомендованої кафедрою.</p> <p>3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни та використання отриманих знань у практичній роботі.</p>
	55	<p>1. Повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни.</p> <p>2. Засвоєння основної літератури та знайомство з додатковою літературою, рекомендованою кафедрою.</p> <p>3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для у практичній роботі.</p>
	50	<p>1. Достатньо повне знання матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, за відсутності у відповіді суттєвих неточностей.</p> <p>2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою.</p> <p>3. Здатність до самостійного поповнення знань з дисципліни, розуміння їх значення для у практичній роботі.</p>
	45	<p>1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією.</p> <p>2. Засвоєння основної літератури, рекомендованої кафедрою.</p> <p>3. Помилки і суттєві неточності у відповіді на іспиті за наявності знань до їх самостійного усунення або за допомогою викладача.</p>
	40	<p>1. Знання основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни, в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією.</p> <p>2. Ознайомлення з основною літературою, рекомендованою кафедрою.</p> <p>3. Помилки у відповіді на іспиті за наявності знань для усунення найсуттєвіших помилок за допомогою викладача.</p>

	35	1. Прогалини в знаннях з певних частин основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Наявність помилок у відповіді на іспиті.
	Min 0	1. Відсутність знань значної частини основного матеріалу, передбаченого програмою навчальної дисципліни. 2. Неможливість продовжити навчання або здійснювати професійну діяльність без проходження повторного курсу з цієї дисципліни.

Результати успішного засвоєння навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» передбачають їх диференціацію на: відмінний (відповідає підсумковій оцінці А за шкалою ECTS), типовий (відповідає оцінкам С і В) і пороговий (відповідає оцінкам Е і D) рівні за вимогами до сформованих компетентностей.

Досягнення відмінного рівня сформованості предметних компетентностей означає відмінне оволодіння знаннями, уміннями і практичними навичками. Наявна системність знань студента. Студент може вільно застосовувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички у складних та нетипових ситуаціях.

Досягнення типового рівня сформованості предметних компетентностей означає дуже добре або добре оволодіння знаннями, уміннями та практичними навичками. Студент може застосувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички як у простих, так і в складних ситуаціях. Наявний зв'язок між окремими знаннями у студента, проте відчувається недостатність умінь і практичних навичок із системного оцінювання відповідної інформації.

Досягнення порогового рівня сформованості предметних компетентностей означає задовільне або достатнє оволодіння знаннями, уміннями та практичними навичками. Для порогового рівня характерна фрагментарність знань. У простих, типових, стандартних ситуаціях студент може застосувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та

практичні навички, але він не здатний цього зробити при підвищенні рівня складності ситуації.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100-бальною шкалою, що використовується в НЮУ
A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	5	90 – 100
B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	4	80 – 89
C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3	70 – 74
E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	2	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

4.5.1. Нормативно-правові акти.

Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

Господарський кодекс України від 16. 01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. Дата оновлення: 03.12.17. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48, ст. 552. Дата оновлення: 12.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 03.09.2019).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 49. Ст. 682. Дата оновлення: 17.06.2018. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. *Відомості Верховної ради*. 1996. № 36. Ст. 164. Дата оновлення: 12.11.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1991. № 29. Ст. 377. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 12.09.2019).

Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення:

16.10.2012. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 05.09.2019).

Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 94-96 ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 19. Ст. 81. Дата оновлення: 25.05.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.09.2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 03.09.2019).

Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 13. Ст. 64. Дата оновлення: 04.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12> (дата звернення: 04.09.2019).

Про охорону прав на промислові зразки: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 7. Ст. 35. Дата оновлення: 05.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12> (дата звернення: 04.09.2019).

Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 31. Ст. 268. Дата оновлення: 01.01.2019. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 04.09.2019).

Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.19.2014 р. № 1678-VII. *Відомості Верховної Ради*. 2014. № 40. Ст. 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1678-18> (дата звернення: 03.09.2019).

4.5.2. Підручники, навчальні посібники, монографії, статті тощо.

Підручники:

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.

Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.

Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник. Київ: ЦУЛ, 2017. С. 10-14. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5440/1/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0%20%D0%B2%20%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D1%85%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8F%D1%85.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Мазаракі А. А., Андрощук Г.О., Бай С. І. Трансфер технологій: підручник / за заг. ред. А .А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 556 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzE3OQ==/f3bf8d5470918fcef99684d7e16b270.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Міжнародний менеджмент: підручник / за ред. д. е. н., Гуткевич С. О. Київ: Кафедра, 2015. 535 с. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/20901/3/IM.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 268 с. URL: [file:///D:/OneDrive/Documents/%D0%9A%D0%B0%D0%BC%D0%A2%D0%9C%20%D0%91%D0%9A/%D0%AE%D1%80%D0%B8%D0%B4.%D0%90%D0%BA%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8F/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B8/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B8%20%D0%9D%D0%94%D0%A0%202017-2020/golikov_%20\(1\).pdf](file:///D:/OneDrive/Documents/%D0%9A%D0%B0%D0%BC%D0%A2%D0%9C%20%D0%91%D0%9A/%D0%AE%D1%80%D0%B8%D0%B4.%D0%90%D0%BA%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8F/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B8/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B8%20%D0%9D%D0%94%D0%A0%202017-2020/golikov_%20(1).pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

Навчальні посібники

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Міжнародна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. С. М. Макухи. Харків: Право, 2012. 192 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomika_2012.pdf (дата звернення: 12.09.2019).

Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право. 2013. № 3. С. 217-349. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/11014?mode=full> (дата звернення: 03.09.2019).

Інших авторів:

Вергун В. А. Економічна дипломатія: навч. посіб. Київ: Київський університет, 2010. 303 с.

Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. Харків: Видавництво «Форт», 2018. С.5-15. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2672/1/%D0%A2%D0%9D%D0%9A%20-%D0%B3%D0%B5%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. URL: <https://www.google.com/search?q=Охріменко+О.+О.%2C+Кухарук+А.+Д.+Міжнародний+консалтинг%3A+навч.+посіб.+Київ+%3A+НТУУ+«КПІ»> (дата звернення: 03.09.2019).

Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. / за ред. І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. Київ: ЦУЛ, 2012. С. 7-62. URL: http://cul.com.ua/preview/mign_torg_ta_invest_Pavlenko.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Тернопіль: Вид-во Терноп. нац. техн.ун-та, 2017. С.19-32, 43-46. URL:

http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22432/5/Navch_Posibnyk-ZED_2017.pdf

(дата звернення: 07.09.2019).

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL:

http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_2008.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с. URL:

http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12375/1/Shevchenko_2014.pdf

(дата звернення: 07.09.2019).

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Інших авторів:

Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин: колективна монографія / за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 472 с.

Білорус О. Г., Гаврилюк О. В. Глобальний конкурентний аутсорсинг: монографія. Київ: КНЕУ, 2010. 349 с.

Кристенсен К. М., Рейнор М. Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. Москва: Альпина Паблишер, 2018. 292 с.

Куриляк В. Є. Менеджмент: міжцивілізаційні і міжкультурні основи: монографія. Київ: Кондор, 2010. 480 с.

Статті

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Губін К. Г., Набатова О. О. Теоретичні основи інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 69-82. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/теоретичні-основи-інтернаціоналізац/> (дата звернення: 03.09.2019).

Камінська Т. М. Місце України у міжнародній торгівлі послугами. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 27-41.

Левковець О. М. Юридичні послуги у сфері інтелектуальної власності: економічна та соціальна ефективність. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 124-137.

Шевченко Л. С. Інноваційні моделі соціально-економічного розвитку: Україна на тлі світових процесів. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2. С. 9-20. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2015_2_3. (дата звернення: 07.09.2019).

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 48–66.

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Kaminska T. M. The competitiveness of medical and recreational services in Ukraine. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2 (25). С. 14-24.

Інших авторів:

Біла Д. В. Регулювання діяльності страхових компаній в Європейському Союзі. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 33-39. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-4_0-pages-33_39.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

В Інтернеті краще: топ-5 on-line сервісів для ведення бізнесу.

Економічна правда. 2019. 12 червня. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/regulation/2019/06/12/648617/> (дата звернення: 12.09.2019).

Валіулліна З. В. Діяльність корпорацій у контексті розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. *Бізнес Інформ.* 2018. № 8. С. 44–50. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-8_0-pages-44_50.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір.* 2013. № 71. С. 5-14.

Гринько П. О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпортової діяльності підприємств. *Бізнес Інформ.* 2018. № 8. С. 51–56. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-8_0-pages-51_56.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Довгаль О. А., Панкова Ю. М. Особливості змісту й форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ.* 2016. № 6. С. 25-30. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-2_0-pages-52_58.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Думікян М. М. Вплив ТНК на розвиток ринку телекомунікаційних послуг України. *Бізнес Інформ.* 2016. № 6. С. 31-35. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2016-6_0-pages-31_35.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Квітка А. В., Балаклеєць К. Ю. Європейські тренди в інноваційному підприємстві. *Бізнес Інформ.* 2019. № 1. С. 105–113. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-1_0-pages-105_113.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Кораблін С. Офшорне виснаження. *Дзеркало тижня.* 2016. 13 травня. № 17. URL: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/ofshorne-visnazhennya_html (дата звернення: 07.09.2019).

Коротко про М&А в Україні: тут панує ринок покупця. *Економічна правда*. 2019. 15 липня. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/07/15/649622/> (дата звернення: 07.09.2019).

Кузнецов Е. А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика*. 2016. Т. 15. № 1. С. 9-22. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/handle/123456789/9436> (дата звернення: 07.09.2019).

Кузьмін О. Є., Годощук А. В., Мельник О. Г. Митне регулювання експортно-імпортних операцій в умовах Поглибленої та всеохоплюючої Зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2017. № 5. С. 40–44. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-5_0-pages-40_44.pdf. (дата звернення: 07.09.2019).

Любохинець Л. С. Дашевська А. А. Роль міжнародного консалтингу в розвитку національного ринку консалтингових послуг. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.13. С.234-239. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/39.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Мельник Т. М. Зовнішня торгівля послугами у контексті постіндустріального розвитку України. *Економіка України*. 2018. № 9. С. 26-36.

Олефір А. Правове регулювання інтелектуальної власності й інноваційних відносин в Угоді про асоціацію України та ЄС. *Теорія та практика інтелектуальної власності*. 2014. № 5. Ч. 1. С. 79-92.

Олефір А. Правове регулювання інтелектуальної власності й інноваційних відносин в Угоді про асоціацію України та ЄС. *Теорія та практика інтелектуальної власності*. 2014. № 6. Ч. 2. С. 94-108.

Ракітіна Н. Крос-культурні особливості управління конкурентоспроможністю ТНК. *Ринок цінних паперів України*. 2015. № 8. С.

63-68. URL: file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Temp/rcpu_2015_8_8.pdf.
(дата звернення: 07.09.2019).

Рахман М. С., Залогіна Т. О. Структурний аналіз імпорتنних операцій України. *Бізнес Інформ*. 2018. № 9. С. 25-34. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-9_0-pages-25_34.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Руденко В. В. Інвестиційна діяльність в офшорних зонах: особливості реалізації та перспективи розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 1. С. 133-138. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2015_1_26.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Рудь О. О. Оцінка синергії в корпоративних злиттях і поглинаннях. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 21. С. 97-100. URL: file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Temp/Nvmgu_eim_2016_21.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Стрілець В. Ю. Синхронізація української практики ведення та розвитку малого бізнесу з європейськими стандартами. *Бізнес Інформ*. 2018. № 9. С. 105-111. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-9_0-pages-105_111.pdf. (дата звернення: 07.09.2019).

Столярчук Я., Беленький О., Столярчук В. Глобальні форми та механізми транснаціоналізації ринку об'єктів інтелектуальної власності. *Міжнародна економічна політика*. 2015. № 1 (22). С. 54-73. URL: http://iepjournals.com/journals/22/2015_3_Stolyarchuk_Belenkii_Stolyarchuk.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Тарануха О. М., Клименко І. С., Амеліна Н. К. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Науковий журнал*. 2017. № 4. С. 129-135. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/129-135.pdf> (дата звернення: 07.09.2019).

Ткаченко Д. О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності

транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*. 2015. Вип. 13. С. 72-76. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/17.pdf> (дата звернення: 07.09.2019).

Філатова Л. С., Околіта Л. І. Крос-культурний менеджмент в міжнародному бізнесі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Вип. 2. С. 8-12. URL: <http://filatova.vk.vntu.edu.ua/file/2a0199ac78c7683003c7944036a0aa74.pdf> (дата звернення: 12.09.2019).

Фоміна Є. В. Асиметрія глобального розвитку світової економіки в контексті її інтелектуалізації. *Бізнес Інформ*. 2018. № 5. С. 21-25. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-5_0-pages-21_25.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2013. № 8. С. 68-71. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Черленяк І. І. Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 24-29. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/PeKon_2014_2_3.pdf (дата звернення: 07.09.2019).

Шірінян Л. В., Роганова Г. О. Особливості функціонування криптовалюти «біткойн». *Бізнес Інформ*. 2018. № 8. С. 145–152. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-8_0-pages-145_152.pdf (дата звернення: 07.04.2019).

11 найпопулярніших електронних держпослуг для бізнесу. *Економічна правда*. 2019. 26 червня. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/06/26/649088/> (дата звернення: 02.07.2019).

Ярмак О.В. Зовнішньоекономічний сектор інтелектуальних послуг економіки України: підходи до структурізації. *Економічна теорія*. 2017. № 3. С. 45-55. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/3-45->

[55.pdf](#) (дата звернення: 12.09.2019).

Andrew C. Gross, Jozsef Poor. The Global Management Consulting Sector. *Business Economics*. 2011. № 43. P. 59-68. URL: https://econpapers.repec.org/article/palbuseco/v_3a43_3ay_3a2008_3ai_3a4_3ap_3a59-68.htm (дата звернення: 07.09.2019).

4.5.3. Інтернет-ресурси.

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmsc.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт науково-теоретичного журналу «Економічна теорія». URL: <http://etet.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.oecd.org/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт Співки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення: 03.09.2019).

4.5.4. СЕНМК.

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії. URL: http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151.

4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни

Матеріально-технічне забезпечення дає можливість працювати з інформаційним комплексом з будь-якого місця чи країни, підключаючись через мережу Інтернет (за умови реєстрації користувача відповідним чином), або використовуючи наявні в університеті комп'ютерні класи.

Передплачено доступ до Інформаційно-правових систем ЛІГА:ЗАКОН (Система ГРАНД та Система аналізу судових рішень VERDICTUM).

Доступ можливий у Залі правової інформації навчально-бібліотечного комплексу (вул. Пушкінська 84-А, 3 поверх).

Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни

Шифр та назва компетентностей за спеціальністю і/або спеціалізацією	Шифр та назва компетентностей з навчальної дисципліни
ЗК – загальні (універсальні) компетентності	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни
ЗК-1. Здатність до критичного мислення, генерації нових ідей та інноваційної діяльності.	ПК-1. Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності. ПК-4. Знання змісту, функцій та інноваційних моделей міжнародного бізнес-консультування.
ЗК-2. Здатність до ефективної професійної діяльності, креативного підходу до реалізації професійних функцій.	ПК-5. Уміння організовувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі інноваційного підходу.
	ПК-6. Здатність до обґрунтованого вибору стратегій абсолютних і порівняльних переваг на світовому ринку консалтингових послуг.
	ПК-9. Уміння обирати організаційно-правові форми консалтингового бізнесу з урахуванням інноваційного розвитку та формування конкурентних переваг на ринку.
ЗК-3. Знання змісту, функцій, цілей та результатів професійної діяльності відповідно до її предметного змісту та практичної спрямованості.	ПК-1. Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
	ПК-4. Знання змісту, функцій та інноваційних моделей міжнародного бізнес-консультування.
ЗК-4. Уміння приймати обґрунтовані рішення у складних та непередбачуваних умовах, стресових та конфліктних ситуаціях.	ПК-7. Здатність до формування рекомендацій з прийняття управлінських рішень та укладання зовнішньоекономічних контрактів з урахуванням ризиків протекціонізму та вільної торгівлі.
	ПК-8. Здатність до планування та організації міжнародних консалтингових послуг в умовах глобалізації, невизначеності та ризику.
ЗК-6. Здатність до інноваційності в умовах невизначеності зовнішнього середовища.	ПК-5. Уміння організовувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі інноваційного підходу.
	ПК-8. Здатність до планування та організації міжнародних консалтингових послуг в умовах глобалізації, невизначеності та ризику.
ЗК-7. Здатність до дослідницької роботи, управління проектами та інноваціями.	ПК-3. Знання концепції сучасного наукомісткого міжнародного виробництва, видів інновацій та інноваційних структур в глобальній економіці, основ міжнародного венчурного бізнесу.
ЗК-8. Уміння чітко та доказово формулювати власні висновки, науково обґрунтовувати їх, переконливо та недвозначно доносити власну позицію до суб'єктів	ПК-11. Навички розроблення рекомендацій, чіткого формулювання висновків і переконливого та своєчасного їх донесення клієнтській компанії з метою запобігання дефолту.

бізнесу.	
ЗК-11. Уміння працювати в міжнародному середовищі, підтримувати ділові та соціокультурні зв'язки з бізнес-організаціями, партнерами, громадськістю, публічною владою, міжнародними організаціями.	<p>ПК-14. Знання принципів та методів підтримки СОТ вільної торгівлі, особливостей політики лібералізму компаній, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.</p> <p>ПК-15. Здатність до консультування участі національних компаній у зовнішньоекономічній діяльності в зонах вільної торгівлі з ЄС, Канадою, Ізраїлем, налагоджування зв'язків із партнерами та урядами.</p> <p>ПК-17. Уміння надавати консультації з міжнародного інвестиційного консалтингу, прямого та портфельного інвестування, операцій міжнародного кредитування.</p>
ЗК-12. Знання етичних принципів професійної діяльності.	ПК-13. Знання принципів соціальної відповідальності міжнародного консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ЗК-14. Уміння виявляти проблеми в сфері професійної діяльності, визначати нестандартні заходи стосовно їх розв'язання.	ПК-11. Навички розроблення рекомендацій, чіткого формулювання висновків і переконливого та своєчасного їх донесення клієнтській компанії з метою запобігання дефолту.
ЗК-15. Здатність до спілкування з представниками різних професійних груп та культур, ефективного налагоджування міждисциплінарних і кроскультурних ділових комунікацій.	ПК-18. Навички ведення переговорів з іноземними компаніями у різних країнах, досягнення успіху в міжкультурних ділових комунікаціях, управління інтернаціональними командами.
ФКС – фахові компетентності за спеціальністю «Економіка»	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни
ФКС-1. Здатність до системного розуміння змісту, структури та тенденцій інноваційного розвитку економіки.	<p>ПК-1. Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.</p> <p>ПК-2. Знання концепції розвитку світового ринку консультування, його тенденцій, суб'єктів і факторів попиту та пропозиції міжнародних консалтингових послуг.</p>
ФКС-2. Уміння аналізувати обсяг, структуру, зміни та чинники розвитку попиту та пропозиції на національному та світовому ринках бізнес-консалтингу.	<p>ПК-1. Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.</p> <p>ПК-2. Знання концепції розвитку світового ринку консультування, його тенденцій, суб'єктів і факторів попиту та пропозиції міжнародних консалтингових послуг.</p>
ФКС-3. Здатність до розуміння змісту та головних характеристик послуг бізнес-консалтингу як форми інституційного закріплення та поширення професійних знань, інформації та практичного досвіду, що є основою інноваційної	<p>ПК-1. Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.</p> <p>ПК-4. Знання змісту, функцій та інноваційних моделей міжнародного бізнес-консалтингу.</p> <p>ПК-5. Уміння організовувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі</p>

підприємницької діяльності у різних галузях економіки на національному та світовому рівнях.	інноваційного підходу.
ФКС-4. Здатність до розуміння економіко-організаційних особливостей консалтингового бізнесу, що поєднує підприємницькі, професійні та інноваційні чинники ефективності бізнес-консалтингу, економічні та правові засади діяльності професіоналів з надання консалтингових послуг.	ПК-5. Уміння організувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі інноваційного підходу. ПК-9. Уміння обирати організаційно-правові форми консалтингового бізнесу з урахуванням інноваційного розвитку та формування конкурентних переваг на ринку.
ФКС- 5. Уміння ефективно управляти інноваційною діяльністю консалтингової фірми як інтелектуальної організації та суб'єкта підприємництва у сфері бізнес-консалтингу.	ПК-9. Уміння обирати організаційно-правові форми консалтингового бізнесу з урахуванням інноваційного розвитку та формування конкурентних переваг на ринку.
ФКС-8. Уміння застосовувати стратегічний підхід до визначення цілей, завдань, напрямів розвитку бізнес-організацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу.	ПК-6. Здатність до обґрунтованого вибору стратегій абсолютних і порівняльних переваг на світовому ринку консалтингових послуг.
	ПК-8. Здатність до планування та організації міжнародних консалтингових послуг в умовах глобалізації, невизначеності та ризику.
	ПК-10. Здатність до розуміння необхідності і шляхів експансії консалтингу на зовнішні ринки, пошуку цільового сегменту та визначення ресурсів.
	ПК-12. Навички консультування з питань зовнішньоторговельної діяльності фірми в умовах лібералізації, обрання виду зовнішньоторговельних операцій фірм.
ФКС-9. Здатність до професійної діяльності з консультування бізнесу з питань інвестиційно-інноваційної діяльності та інноваційного проектування.	ПК-16. Знання сучасних чинників, форм і тенденцій міжнародного руху капіталу як сигналів для консультування стратегічної поведінки національних та іноземних інвесторів.
	ПК-18. Навички ведення переговорів з іноземними компаніями у різних країнах, досягнення успіху в міжкультурних ділових комунікаціях, управління інтернаціональними командами.
	ПК-19. Уміння надавати консультації бізнесу з планування податків в офшорних зонах, трансфертного ціноутворення, визначення статусу контрольованої операції у рамках законодавства України.
	ПК-21. Здатність до обрання видів послуг з інноваційного консалтингу та їх надання як технології регулювання розвитком міжнародної бізнес-організації.
ФКС-13. Уміння виявляти проблеми управління корпоративними бізнес-	ПК-22. Знання цілей, передумов, технологій здійснення різних форм іноземного

організаціями та забезпечувати їх розв'язання на основі методологічних засад, принципів та методів корпоративного бізнес-консалтингу.	інвестування ТНК та їх наслідків для задоволення суспільних потреб приймаючих країн.
ФКС-16. Уміння здійснювати бізнес-консультування суб'єктів міжнародних економічних відносин, спираючись на знання закономірностей розвитку світового ринку бізнес-консалтингу та вимог міжнародного бізнесу.	ПК-25. Навички створення портфеля інтелектуальної власності глобальної компанії та її комплексного захисту з метою набуття синергетичного ефекту та підвищення конкурентних переваг.
ФКС-17. Здатність до надання професійної правової допомоги бізнес-організаціям відповідно до практик та індустрій юридичного бізнес-консалтингу.	ПК-19. Уміння надавати консультації бізнесу з планування податків в офшорних зонах, трансфертного ціноутворення, визначення статусу контрольованої операції у рамках законодавства України.
ФКС-18. Здатність до системного підходу щодо консультування з правових питань злиття і поглинання, починаючи з вибору об'єкту і завершуючи інтеграцією персоналу до нових бізнес-структур.	ПК-20. Знання сутності та структури світового ринку технологій, їх комерційного та некомерційного трансферу між країнами та компаніями з метою якісного інноваційного консалтингу.
ФКС-24. Здатність до ефективних комунікацій у процесі бізнес-консалтингу, формування позитивних консультант-клієнтських відносин, застосування новітніх систем збирання, аналізу та обміну інформацією.	ПК-23. Навички надання консалтингових послуг з транснаціоналізації юридичного бізнесу, визначення нестандартних заходів та мотивів залучення прямих інвестицій до цього бізнесу в Україні.
ФКП – фахові компетентності за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»	ПК-24. Здатність до формування рекомендацій щодо оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проєктів злиття та поглинання для посилення конкурентних переваг глобальної компанії.
ФКП-1. Знання інноваційних теорій, моделей та методів бізнес-консалтингу.	ПК-26. Уміння розробляти та обирати ефективні системи мотивації, кар'єрного зростання і розвитку персоналу в ТНК.
ФКП-2. Уміння аналізувати технології консалтингового процесу, спираючись на концептуальні засади та інструментарій сучасних наукових досліджень бізнес-економіки.	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни
	ПК-1. Знання сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
	ПК-2. Знання концепції розвитку світового ринку консультування, його тенденцій, суб'єктів і факторів попиту та пропозиції міжнародних консалтингових послуг.
	ПК-4. Знання змісту, функцій та інноваційних моделей міжнародного бізнес-консультування.
	ПК-5. Уміння організовувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі інноваційного підходу.
	ПК-6. Здатність до обґрунтованого вибору стратегій абсолютних і порівняльних переваг на

	світовому ринку консалтингових послуг.
ФКП-3. Здатність до розуміння реструктуризації продуктового портфелю бізнес-консалтингу на основі сучасних концепцій економічної теорії послуг.	ПК-2. Знання концепції розвитку світового ринку консультування, його тенденцій, суб'єктів і факторів попиту та пропозиції міжнародних консалтингових послуг.
ФКП-4. Уміння аналізувати цільовий ринок консалтингової фірми.	ПК-10. Здатність до розуміння необхідності і шляхів експансії консалтингу на зовнішні ринки, пошуку цільового сегменту та визначення ресурсів.
	ПК-15. Здатність до консультування участі національних компаній у зовнішньоекономічній діяльності в зонах вільної торгівлі з ЄС, Канадою, Ізраїлем, налагоджування зв'язків із партнерами та урядами.
ФКП-5. Знання ефективних організаційних форм консалтингового бізнесу.	ПК-9. Уміння обирати організаційно-правові форми консалтингового бізнесу з урахуванням інноваційного розвитку та формування конкурентних переваг на ринку.
ФКП-8. Здатність до оптимізації структури капіталу консалтингової фірми.	ПК-16. Знання сучасних чинників, форм і тенденцій міжнародного руху капіталу як сигналів для консультування стратегічної поведінки національних та іноземних інвесторів.
	ПК-17. Уміння надавати консультації з міжнародного інвестиційного консалтингу, прямого та портфельного інвестування, операцій міжнародного кредитування.
ФКП-11. Здатність до формування маркетингового комплексу бізнес-консалтингу відповідно до сучасних теорій маркетингу послуг.	ПК-10. Здатність до розуміння необхідності і шляхів експансії консалтингу на зовнішні ринки, пошуку цільового сегменту та визначення ресурсів.
ФКП-12. Уміння організувати ефективну співпрацю з клієнтською бізнес-організацією на всіх етапах консультаційного процесу.	ПК-18. Навички розроблення рекомендацій, чіткого формулювання висновків і переконливого та своєчасного їх донесення до клієнтської компанії з метою запобігання дефолту.
ФКП-13. Знання сучасних методів та технологій стратегічного бізнес-консультування.	ПК-16. Знання сучасних чинників, форм і тенденцій міжнародного руху капіталу як сигналів для консультування стратегічної поведінки національних та іноземних інвесторів.
ФКП-14. Уміння розробляти інвестиційно-інноваційні бізнес-проекти з розв'язання проблем клієнтських організацій.	ПК-17. Уміння надавати консультації з міжнародного інвестиційного консалтингу, прямого та портфельного інвестування, операцій міжнародного кредитування.
	ПК-19. Уміння надавати консультації бізнесу з планування податків в офшорних зонах, трансфертного ціноутворення, визначення статусу контрольованої операції у рамках законодавства України.
	ПК-21. Здатність до обрання видів послуг з інноваційного консалтингу та їх надання як технології регулювання розвитком міжнародної

	бізнес-організації.
ФКП-16. Уміння розробляти інноваційні консультаційні проекти забезпечення конкурентних переваг та конкурентоспроможності клієнтських бізнес-організацій.	ПК-24. Здатність до формування рекомендацій щодо оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проектів злиття та поглинання для посилення конкурентних переваг глобальної компанії.
ФКП-17. Знання сучасних технологій ефективного консультування клієнтських бізнес-організацій з проблем їх інтеграції у міжнародний економічний простір.	ПК-20. Знання сутності та структури світового ринку технологій, їх комерційного та некомерційного трансферу між країнами та компаніями з метою якісного інноваційного консалтингу.
	ПК-21. Здатність до обрання видів послуг з інноваційного консалтингу та їх надання як технології регулювання розвитком міжнародної бізнес-організації.
	ПК-23. Навички надання консалтингових послуг з транснаціоналізації юридичного бізнесу, визначення нестандартних заходів та мотивів залучення прямих інвестицій до цього бізнесу в Україні.
ФКП-20. Знання сучасних методів ефективного консультаційного супроводу пошуку та підбору кадрів клієнтських бізнес-організацій.	ПК-26. Уміння розробляти та обирати ефективні системи мотивації, кар'єрного зростання і розвитку персоналу в ТНК.
ФКП-21. Здатність до системної консультаційної допомоги з розв'язання проблем злиття та поглинання клієнтських бізнес-організацій.	ПК-24. Здатність до формування рекомендацій щодо оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проектів злиття та поглинання для посилення конкурентних переваг глобальної компанії.
ФКП-22. Уміння аналізувати діяльність корпоративних бізнес-організацій.	ПК-22. Знання цілей, передумов, технологій здійснення різних форм іноземного інвестування ТНК та їх наслідків для задоволення суспільних потреб приймаючих країн.
	ПК-25. Навички консультування зі створення портфеля інтелектуальної власності глобальної компанії та її комплексного захисту з метою набуття синергетичного ефекту та підвищення конкурентних переваг.
	ПК-26. Уміння розробляти та обирати ефективні системи мотивації, кар'єрного зростання і розвитку персоналу в ТНК.

**Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у
термінах компетентностей**

Шифр та назва РН за спеціальністю і / або спеціалізацією	Модуль НД	Шифр та назва РН з навчальної дисципліни
РНС – результати навчання за спеціальністю «Економіка»		Результати навчання з навчальної дисципліни
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	№ 1	РНС НД – 1.1. Застосовувати знання концепції розвитку міжнародного бізнес-консалтингу в умовах інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації економіки. РНС НД – 1.2. Використовувати теорію міжнародного бізнес-консалтингу для ведення інноваційної підприємницької діяльності за кордоном з урахуванням світових тенденцій. РНС НД – 1.4. Демонструвати знання теорії державного та наднаціонального регулювання міжнародного бізнес-консалтингу. РНС НД – 1.8. Використовувати етичні принципи міжнародного бізнес-консалтингу та принципи соціальної відповідальності при обґрунтуванні і реалізації консалтингових рішень. РНС НД – 1.9. Демонструвати знання змісту діяльності професійних консалтингових асоціацій у світі, їх завдань та критеріїв участі в них підприємців з України.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	№ 1	РНС НД – 1.5. Обирати інноваційну організаційно-правову форму консалтингового бізнесу на світовому ринку, алгоритм створення компанії, її експансію на зовнішні ринки.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	№ 1	РНС НД – 1.3. Розробляти інноваційну модель взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування з метою дотримання балансу очікувань клієнтської бізнес-організації й консультанта. РНС НД – 1.5. Обирати інноваційну організаційно-правову форму консалтингового бізнесу на світовому ринку, алгоритм створення компанії, її експансію на зовнішні ринки. РНС НД – 1.6 Здійснювати заходи щодо упередження можливих претензій

		іноземних замовників відносно дій і результативності міжнародних консультантів.
PHC-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	№ 2	PHC НД – 2.3. Надавати консультаційний супровід обрання ефективних методів фінансування міжнародних торговельних операцій фірми та форм міжнародних розрахунків. PHC НД – 2.6. Визначати алгоритм процесу європеїзації підприємництва України та прийняття інноваційних бізнес-рішень на регіональних ринках. PHC НД – 2.12. Оцінювати дані фінансової звітності клієнтської міжнародної фірми для обґрунтування шляхів підвищення її конкурентних переваг на глобальному ринку.
PHC-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	№ 2	PHC НД – 2.10. Інтерпретувати напрями раціоналізації організаційної структури ТНК, просування фірми на зовнішні ринки, доцільність різних видів транскордонного злиття / поглинання. PHC НД – 2.11. Надавати консультаційний супровід обрання оптимальної моделі управління конкурентоспроможністю ТНК відповідно до викликів глобалізації. PHC НД – 2.12. Оцінювати дані фінансової звітності клієнтської міжнародної фірми для обґрунтування шляхів підвищення її конкурентних переваг на глобальному ринку.
PHC-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	№ 2	PHC НД – 2.4. Розробляти пропозиції щодо обрання оптимальних варіантів іноземного інвестування відповідно до сучасних тенденцій міжнародного руху капіталу. PHC НД – 2.5. Застосовувати спеціальні знання для ранжування прямих та портфельних іноземних інвестицій клієнтської компанії з метою ефективної диверсифікації її активів.
PHC-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	№ 2	PHC НД – 2.7. Демонструвати розуміння типів корпоративного кредиту та його ризиків, методів управління корпоративним боргом з метою протидії дефолту у клієнтській компанії. PHC НД – 2.10. Інтерпретувати напрями раціоналізації організаційної структури ТНК, просування фірми на зовнішні ринки, доцільність різних видів транскордонного злиття / поглинання.
PHC-13. Демонструвати	№ 2	PHC НД – 2.14. Застосовувати сучасний

здатність до здійснення функцій публік рілейшнз та ефективних комунікацій.		консалтинг з технології виявлення та попередження потенційних крос-культурних конфліктів між структурними підрозділами ТНК або всередині корпорації.
РНП – результати навчання за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»		Результати навчання з навчальної дисципліни
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	№ 1	РНС НД – 1.2. Використовувати теорію міжнародного бізнес-консалтингу для ведення інноваційної підприємницької діяльності за кордоном з урахуванням світових тенденцій. РНС НД – 1.3. Розробляти інноваційну модель взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування з метою дотримання балансу очікувань клієнтської бізнес-організації й консультанта. РНС НД – 1.5. Обирати інноваційну організаційно-правову форму консалтингового бізнесу на світовому ринку, алгоритм створення компанії, її експансію на зовнішні ринки.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД – 1.2. Використовувати теорію міжнародного бізнес-консалтингу для ведення інноваційної підприємницької діяльності за кордоном з урахуванням світових тенденцій. РНС НД – 1.3. Розробляти інноваційну модель взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування з метою дотримання балансу очікувань клієнтської бізнес-організації й консультанта. РНС НД – 1.6. Здійснювати заходи щодо упередження можливих претензій іноземних замовників відносно дій і результативності міжнародних консультантів. РНС НД – 1.7. Використовувати етичні принципи міжнародного бізнес-консалтингу та принципи соціальної відповідальності при обґрунтуванні і реалізації консалтингових рішень.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	№ 2	РНС НД – 2.8. Застосовувати знання з функціонування офшорного бізнесу і використання трансфертного ціноутворення з метою планування рентабельності виробництва.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	№ 2	РНС НД – 2.12. Оцінювати дані фінансової звітності клієнтської міжнародної фірми для обґрунтування шляхів підвищення її конкурентних переваг на глобальному

		ринку.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	<p>РНС НД – 2.1. Пояснити клієнтській фірмі переваги і вади протекціонізму і фрिटредерства.</p> <p>РНС НД – 2.9. Розробляти ефективні консалтингові рекомендації з питань управління портфелем інтелектуальної власності фірми на основі застосування методів міжнародної патентно-ліцензійної торгівлі в умовах добросовісної конкуренції.</p> <p>РНС НД – 2.13. Пропонувати ефективні консалтингові рішення щодо технологічного розвитку ТНК, потенціалу міжнародного кооперування, сучасних форм комерціалізації інновацій.</p>
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	№ 2	<p>РНС НД – 2.6. Визначати алгоритм процесу європеїзації підприємництва України та прийняття інноваційних бізнес-рішень на регіональних ринках.</p> <p>РНС НД – 2.11. Надавати консультаційний супровід обрання оптимальної моделі управління конкурентоспроможністю ТНК відповідно до викликів глобалізації.</p> <p>РНС НД – 2.14. Застосовувати сучасний консалтинг з технології виявлення та попередження потенційних крос-культурних конфліктів між структурними підрозділами ТНК або всередині корпорації.</p>
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	№ 2	<p>РНС НД – 2.2. Оцінювати основні напрями структурних зрушень у міжнародній торгівлі з метою обрання пріоритетів консультування.</p> <p>РНС НД – 2.3. Надавати консультаційний супровід обрання ефективних методів фінансування міжнародних торговельних операцій фірми та форм міжнародних розрахунків.</p> <p>РНС НД – 2.7. Демонструвати розуміння типів корпоративного кредиту та його ризиків, методів управління корпоративним боргом з метою протидії дефолту у клієнтській компанії.</p> <p>РНС НД – 2.12. Оцінювати дані фінансової звітності клієнтської міжнародної фірми для обґрунтування шляхів підвищення її конкурентних переваг на глобальному ринку.</p>
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських	№ 2	РНС НД – 2.10. Інтерпретувати напрями раціоналізації організаційної структури ТНК, просування фірми на зовнішні

бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.		ринки, доцільність різних видів транскордонного злиття / поглинання.
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	----------------------------------------------------------------------

