


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Факультет економічних наук
Кафедра обліку і аудиту

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Перший проректор

Іщенко Н.М.



“28” 08 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«АНАЛІЗ ЗВІТНОСТІ І КОНСАЛТИНГ»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма «Економіка та управління підприємством»

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Розробник

Завідувач кафедри обліку і аудиту

Завідувач кафедри економіки та підприємництва

Гарант освітньої програми

В.о. декана факультету економічних наук

Директор ННПО

Начальник НМВ

Белінська С.М.

Великий Ю.В.

Кузьменко О.Б.

Кузьменко О.Б.

Філімонова О.Б.

Норд Г.Л.

Шкірчак С.І.



Миколаїв – 2020 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показника	Характеристика дисципліни	
Найменування дисципліни	Аналіз звітності і консалтинг	
Галузь знань	07 Управління та адміністрування	
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	
Спеціалізація (якщо є)		
Освітня програма	Економіка та управління підприємством	
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)	
Статус дисципліни	Вибіркова	
Курс навчання	5	
Навчальний рік	2019-2020	
Номер(и) семестрів (триместрів):	Денна форма	Заочна форма
	10	15,16
Загальна кількість кредитів ЄКТС/годин	5 кредитів / 150 годин	
Структура курсу: – лекції – семінарські заняття (практичні, лабораторні, півгрупові) – годин самостійної роботи студентів	Денна форма	Заочна форма
	18	8
	36	8
	96	134
Відсоток аудиторного навантаження	36	11
Мова викладання	Українська	
Форма проміжного контролю (якщо є)	Відсутня	
Форма підсумкового контролю	Екзамен	

2. Мета, завдання та результати вивчення дисципліни

Мета: Здобути відповідні теоретичні, практичні знання з оцінки фінансового благополуччя і динаміки розвитку у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, визначення податкового навантаження та його зміни за рахунок введення в дію нових чи скасування старих нормативних актів з оподаткування, зміни напрямків діяльності, надання висококваліфікаційних послуг керівникам підприємств і управлінському персоналу з питань організації і стабільного розвитку об'єктів функціонування на перспективу.

Завдання:

- ознайомити з термінами, поняттями у сфері аналізу звітності і консалтингу;
- викласти сучасні підходи для оцінки фінансового благополуччя і динаміки розвитку у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;
- навчити визначати податкове навантаження суб'єктів господарювання;
- виробити навички організаційно-управлінської діяльності при наданні висококваліфікаційних послуг керівникам підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Передумови вивчення дисципліни: Бухгалтерський облік, Звітність, Податкова система, Менеджмент, Економіка підприємства, Економічний аналіз.

Очікувані результати навчання: встановлювати зв'язки між елементами системи управління організації; планування діяльності організації в стратегічному та тактичному розмірах; демонстрування вміння взаємодіяти з людьми та впливати на їх поведінку визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання; вирішувати проблеми, зв'язаних із самим існуванням у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності і перспективами бізнесу.

В результаті вивчення дисципліни студент

знати:

- основні засади аналізу звітності і консалтингу, беручи до уваги юридичні, фінансові, економічні і техніко-технологічні вимоги та можливості у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;

- основні засади фінансового планування і контролю, оподаткування, бухгалтерського обліку, розміщення акцій і паїв на ринку, залучення кредитних та інвестиційних ресурсів, страхування, прибутку і собівартості, неплатоспроможності і т. д..

- методику аналізу ресурсів і їх структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і залучених коштів підприємницьких торговельних та біржових структур;

- порядок організації інформаційного забезпечення контролю над процесами розбудови проекту та його завершення.

вміти:

- вміти працювати з річними звітами і фінансовою звітністю підприємницьких торговельних та біржових структур;

- впроваджувати інформаційні технології у діяльність об'єкта дослідження;

- надавати висококваліфікаційні послуги керівникам підприємницьких торговельних та біржових структур і управлінському персоналу з питань організації і стабільного розвитку об'єктів функціонування на перспективу.

Програмні компетенції

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність *інтегральна компетентність*

Здатність розв'язувати складні задачі та проблеми під час професійної діяльності у галузі підприємництва, торгівлі і біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та здійснення інновацій в економіці та управлінні підприємством та характеризується невизначеністю умов і вимог.

загальні компетентності:

ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК2. Вміння виявляти, ставити, вирішувати проблеми.

фахові компетентності:

СК2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

СК4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК 6. Здатність до вирішення проблемних завдань і прийняття рішень у сфері управління фінансово-економічними результатами і ризиками діяльності підприємства.

програмні результати навчання:

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

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

РН 7. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 9. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

РН 11. Вміти розробляти і впроваджувати проекти для виконання управлінських рішень щодо фінансово-економічних результатів і ризиків діяльності підприємства.

3. Програма навчальної дисципліни

Денна форма:

№ п\п	Теми	Лекції	Практичні (семинарські, лабораторні, півгрупові)	Самостійна робота
1.	Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності	4	4	10
2.	Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур	4	10	26
3.	Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур	4	10	20
4.	Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності	2	4	20
5.	Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур	4	8	20
	Всього за курсом	18	36	96

Заочна форма:

№ п\п	Теми	Лекції	Практичні (семинарські, лабораторні, півгрупові)	Самостійна робота
1.	Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності	2	2	24
2.	Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур	2	2	30
3.	Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур	2	2	30
4.	Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності	1	1	30
5.	Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур	1	1	20
	Всього за курсом	8	8	134

4. Зміст навчальної дисципліни

4.1.1. План лекцій (денна форма)

№	пари	Тема заняття / план
1.	1.	Тема 1. Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. 1.1. Основи аналізу звітності. 1.2. Ринок і конкуренція.
	2.	Тема 1. Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. 1.3. Консалтинг як метод аналізу ділових ситуацій. Види консалтингу.
2.	3.	Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур. 2.1. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, особливості проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом). 2.2. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки). 2.3. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями, підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).
	4.	Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур. 2.4. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів). 2.5. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).

		2.6. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення).
3.	5.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торгівельних та біржових структур.</p> <p>3.1. Аналіз відповідності роботи компанії її стратегічним цілям.</p> <p>3.2. Аналіз організаційної структури і системи управління.</p> <p>3.3. Аналіз бізнес-процесів компанії.</p>
	6.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торгівельних та біржових структур.</p> <p>3.4. Відповідність службових функцій цілям діяльності.</p> <p>3.5. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в компанії.</p> <p>3.6. Дослідження існуючої системи мотивації, вивчення існуючої корпоративної культури.</p>
4.	7.	<p>Тема 4. Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>4.1. Узгодження технічної, кадрової, фінансової політики.</p> <p>4.2. Узгодження майнової, асортиментної та інших політик.</p>
5.	8.	<p>Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торгівельних та біржових структур.</p> <p>5.1. Визначення службових функцій.</p> <p>5.2. Оптимізація бізнес-процесів.</p> <p>5.3. Оцінка персоналу.</p>
	9.	<p>Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торгівельних та біржових структур.</p> <p>5.4. Створення (коригування) системи мотивація персоналу.</p> <p>5.5. Розвиток організаційної культури.</p> <p>5.6. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Побудова системи навчання персоналу та обміну досвідом; Формування кадрового</p>

	резерву; Коучинг перших керівників; Програма MBA "Майстер ділового адміністрування (Master of Business Administration); Програма розвитку керівників середньої ланки; Семінари та тренінги для фахівців.
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.1.2. План практичних (семінарських, лабораторних, підгрупових) занять

№	пари	Тема заняття / план
1.	1.	Тема 1. Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. 1.1. Основи аналізу звітності. 1.2. Ринок і конкуренція.
	2.	Тема 1. Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. 1.3. Консалтинг як метод аналізу ділових ситуацій. Види консалтингу.
2.	3.	Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур. 2.1. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, особливості проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом).
	4.	Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур. 2.2. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки). 2.3. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями, підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).
	5.	Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур. 2.4. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей,

		<p>визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів).</p> <p>2.5. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).</p> <p>2.6. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення).</p>
	6.	<p>Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>2.4. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів).</p>
	7.	<p>Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>2.5. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).</p> <p>2.6. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення).</p>
3.	8.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>3.1. Аналіз відповідності роботи компанії її стратегічним цілям.</p> <p>3.2. Аналіз організаційної структури і системи управління.</p>
	9.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>3.3. Аналіз бізнес-процесів компанії.</p>
	10.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>3.4. Відповідність службових функцій цілям діяльності.</p> <p>3.5. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в</p>

		компанії. 3.6. Дослідження існуючої системи мотивації, вивчення існуючої корпоративної культури.
	11.	Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур. 3.4. Відповідність службових функцій цілям діяльності. 3.5. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в компанії.
	12.	Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур. 3.6. Дослідження існуючої системи мотивації, вивчення існуючої корпоративної культури.
4.	13.	Тема 4. Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. 4.1. Узгодження технічної, кадрової, фінансової політики.
	14.	Тема 4. Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. 4.2. Узгодження майнової, асортиментної та інших політик.
5.	15.	Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 5.1. Визначення службових функцій. 5.2. Оптимізація бізнес-процесів.
	16.	Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 5.3. Оцінка персоналу. 5.4. Створення (коригування) системи мотивація персоналу.
	17.	Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності

	<p>підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>5.5. Розвиток організаційної культури.</p> <p>5.6. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Побудова системи навчання персоналу та обміну досвідом; Формування кадрового резерву; Коучинг перших керівників.</p>
18.	<p>Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>5.6. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Програма MBA "Майстер ділового адміністрування (Master of Business Administration); Програма розвитку керівників середньої ланки; Семінари та тренінги для фахівців.</p>

4.2.1. План лекцій (заочна форма)

№	пари	Тема заняття / план
1.	1.	<p>Тема 1. Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>1. Основи аналізу звітності.</p> <p>2. Ринок і конкуренція.</p> <p>3. Консалтинг як метод аналізу ділових ситуацій. Види консалтингу.</p>
2.	2.	<p>Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>1. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, особливості проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом).</p> <p>2. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки).</p> <p>3. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями,</p>

		<p>підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).</p> <p>4. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів).</p> <p>5. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).</p> <p>6. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення).</p>
3.	3.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>1. Аналіз відповідності роботи компанії її стратегічним цілям.</p> <p>2. Аналіз організаційної структури і системи управління.</p> <p>3. Аналіз бізнес-процесів компанії.</p> <p>4. Відповідність службових функцій цілям діяльності.</p> <p>5. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в компанії.</p> <p>6. Дослідження існуючої системи мотивації.</p> <p>7. Вивчення існуючої Корпоративної культури і т.д.</p>
4.	4.	<p>Тема 4. Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>Узгодження технічної, кадрової, фінансової, майнової, асортиментної та інших політик.</p> <hr/> <p>Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>1. Визначення службових функцій.</p> <p>2. Оптимізація бізнес-процесів.</p> <p>3. Оцінка персоналу.</p> <p>4. Створення (коригування) системи мотивація персоналу.</p>

	<p>5. Розвиток організаційної культури.</p> <p>6. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Побудова системи навчання персоналу та обміну досвідом; Формування кадрового резерву; Коучинг перших керівників; Програма МВА "Майстер ділового адміністрування (Master of Business Administration); Програма розвитку керівників середньої ланки; Семінари та тренінги для фахівців.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

4.2.2. План практичних (семінарських, лабораторних, півгрупових) занять

№	пари	Тема заняття / план
1.	1.	<p>Тема 1. Загальна характеристика та основи аналізу звітності і консалтингу у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>1. Основи аналізу звітності.</p> <p>2. Ринок і конкуренція.</p> <p>3. Консалтинг як метод аналізу ділових ситуацій. Види консалтингу.</p>
2.	2.	<p>Тема 2. Бізнес-аналіз підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>1. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, особливості проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом).</p> <p>2. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки).</p> <p>3. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями, підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).</p> <p>4. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів).</p> <p>5. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та</p>

		<p>обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).</p> <p>6. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення).</p>
3.	3.	<p>Тема 3. Організаційна діагностика підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз відповідності роботи компанії її стратегічним цілям. 2. Аналіз організаційної структури і системи управління. 3. Аналіз бізнес-процесів компанії. 4. Відповідність службових функцій цілям діяльності. 5. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в компанії. 6. Дослідження існуючої системи мотивації. 7. Вивчення існуючої Корпоративної культури і т.д.
4.	4.	<p>Тема 4. Розробка стратегії фірми (з метою досягнення стратегічної прибутковості) у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>Узгодження технічної, кадрової, фінансової, майнової, асортиментної та інших політик.</p>
		<p>Тема 5. Інструменти створення стратегічної відповідності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення службових функцій. 2. Оптимізація бізнес-процесів. 3. Оцінка персоналу. 4. Створення (коригування) системи мотивація персоналу. 5. Розвиток організаційної культури. 6. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Побудова системи навчання персоналу та обміну досвідом; Формування кадрового резерву; Коучинг перших керівників; Програма МВА "Майстер ділового адміністрування (Master of Business Administration); Програма розвитку керівників середньої ланки; Семінари та тренінги для фахівців.

4.3. Завдання для самостійної роботи

Тематика наукових повідомлень

1. Види консалтингу.
2. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, особливості проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом).
3. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки).
4. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями, підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).
5. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
6. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).
7. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення).
8. Аналіз відповідності роботи компанії її стратегічним цілям.
9. Аналіз організаційної структури і системи управління в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
10. Аналіз бізнес-процесів компанії.
11. Відповідність службових функцій цілям діяльності.
12. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в компанії.
13. Дослідження існуючої системи мотивації.
14. Вивчення існуючої Корпоративної культури і т.д.
15. Узгодження технічної, кадрової, фінансової, майнової, асортиментної та інших політик в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
16. Визначення службових функцій.
17. Оптимізація бізнес-процесів.
18. Оцінка персоналу в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
19. Створення (коригування) системи мотивація персоналу.
20. Розвиток організаційної культури.
21. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Побудова системи навчання персоналу та обміну досвідом.
22. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Формування

кадрового резерву.

23. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Коучинг перших керівників.

24. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Програма MBA "Майстер ділового адміністрування (Master of Business Administration).

25. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Програма розвитку керівників середньої ланки.

26. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Семінари та тренінги для фахівців в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

27. Діагностика ризику банкрутства підприємства.

28. Аналіз системи оподаткування для оптимізації роботи підприємства.

29. Оптимізація витрат підприємства.

30. Оптимізації податку на прибуток за правилами бухгалтерського обліку.

31. Вихід на експорт як спосіб подолання кризи.

32. Управління дебіторською заборгованістю в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

33. Аналітичне обстеження. Аналіз і оцінка внутрішньогосподарської та фінансової діяльності, а також інвестиційних проектів підприємства-клієнта, дослідження стану справ у конкурентів, ринків збуту, руху цін і т.д.

34. Прогнозування. На основі проведеного аналізу та використовуваних консультантом методик - складання прогнозів по заданих напрямках.

35. Консультації по самому широкому колу питань, що стосуються як діяльності компанії-клієнта, так і ринку в цілому.

36. Аналіз діяльності при реструктуризації в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

37. Аутсорсинг як один з найперспективніших напрямів консалтингу.

38. Процес та технологія консалтингової діяльності.

39. Роль консалтингу у процесі удосконаленні системи менеджменту організації.

40. Організація міжнародного консалтингу.

41. Внесок Фредеріка Тейлора у розвиток консалтингу.

42. Метод Альтшулера та список контрольних питань.

43. Організація успішної презентації консультаційних рекомендацій.

44. Модель інноваційного процесу Ларі Грейнера.

45. Діаграма Ганта.

46. Закон Парето.

47. Система управління ланцюгами поставок (англ. Supply Chain Management, SCM) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

4.4. Забезпечення освітнього процесу

Для більш якісного викладання лекційного матеріалу та зручного проведення семінарських занять аудиторії мають бути забезпечені мультимедійним обладнанням, для передачі різних форм інформації (текстової, графічної, аудіо- і відеоформ).

4.5. Методи навчання

Методи навчання окремої навчальної дисципліни — взаємодії між викладачем і студентами, під час яких відбувається передача та засвоєння знань, умінь і навичок.

Під час занять використовуються наступні методи навчання: за характером подачі (викладення) навчального матеріалу: словесні, наочні та практичні; за логікою сприймання та засвоєння навчального матеріалу: індуктивно-дедукційні, дослідницькі, репродуктивні, прагматичні.

5. Підсумковий контроль

Перелік питань до екзамену:

1. Внесок Фредеріка Тейлора у розвиток консалтингу.
2. Методи, якими користується консалтинг.
3. Види консалтингових послуг та їх особливості використання.
4. Типи консалтингових фірм та їх діяльність в Україні.
5. Розвиток консультативного бізнесу в Україні.
6. Роль і місце іноземних консультативних фірм в інфраструктурі української економіки в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
7. Консалтинг як професія та ділова активність в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
8. Урядова підтримка інституту консалтингу в Україні.
9. Особливості діяльності внутрішніх та зовнішніх консультантів.
10. Розробка консультативного проекту в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
11. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Порядок ліцензування консалтингової діяльності в Україні.
12. Управлінська ієрархія консалтингової фірми.
13. Професійна етика консультанта в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
14. Професійні якості та навички консультанта в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
15. Кадрова політика консалтингової фірми.
16. Етапи створення і функціонування проектної команди.
17. Проблеми пошуку, наймання та професійної відповідності вітчизняних консультантів.
18. Інтелектуальна праця консультанта та її оплата.
19. Маркетинг консалтингових послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
20. Реклама консалтингової фірми та її послуг.
21. Цінова політика консалтингових фірм.
22. Специфіка просування консалтингових послуг в Україні.
23. Стратегії надання консалтингових послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
24. Напрямки аналізу потенційного ринку консультативною фірмою.
25. Оцінка конкурентів та макросередовище.
26. Використання статистичних даних у консультуванні.
27. Характеристика основних моделей консультування.
28. Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.
29. Експертна консультація, її характеристика та особливості.
30. Робота за моделлю «лікар-пацієнт».
31. Особливості поведінки консультанта та взаємовідносин з клієнтом на різних етапах консультування.

32. Особливості підготовки до консультування.
33. Етичні проблеми збирання та використання внутрішньої інформації клієнта.
34. Зміст та цілі угоди на консультування. Види таких угод.
35. Організація та проведення анкетування при консультуванні.
36. Форми та види інтерв'ю.
37. Якісні оцінки під час діагностування. Об'єктивність експертизи.
38. Зміст та мета позиційного аналізу у консультуванні.
39. Методи творчого вирішення консультаційних проблем.
40. Метод мозкового штурму у консультуванні.
41. Метод Альтшулера та список контрольних питань.
42. Організація успішної презентації консультаційних рекомендацій.
43. Модель інноваційного процесу Ларі Грейнера.
44. Особливості консультаційної роботи при подоланні опору нововведенням.
45. Загальний підсумок діяльності консультантів. Підсумковий звіт та вимоги до нього.
46. Інжиніринг як консультаційна послуга.
47. Тренінг як консультаційна послуга, види тренінгів.
48. Рекрутмент як консультаційна послуга.
49. Аудит як консультаційна послуга.
50. Бухгалтерське обслуговування як консультаційна послуга.
51. Програма підготовки до впровадження змін .
52. Модель успішного інноваційного процесу .
53. Опір змінам. Тактики подолання опору організаційним змінам.
54. Види консалтингу.
55. Підготовка до проведення бізнес-аналізу (визначення підходів, особливості проведення інтерв'ю з інвесторами, планування проведення бізнес-аналізу, вибір технік проведення бізнес-аналізу, планування побудови комунікацій, побудова процесу управління вимогами, управління бізнес-аналізом) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
56. Проведення оцінки (підготовка до проведення оцінки, проведення оцінки, документування результатів оцінки, підтвердження результатів оцінки).
57. Управління вимогами та комунікаціями (управління рішеннями, підготовка пакету вимог, побудова принципів комунікації).
58. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
59. Бізнес-аналіз (визначення пріоритетних сфер, організація, специфікація та моделювання вимог, визначення можливостей та обмежень, верифікація вимог, визначення цілей).
60. Оцінка рішень та визначення компетенцій (аналітичний підхід, бізнес-

знання, комунікативні навички, інтерактивні комунікації, ІТ-рішення) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

61. Аналіз відповідності роботи компанії її стратегічним цілям.
62. Аналіз організаційної структури і системи управління.
63. Аналіз бізнес-процесів компанії.
64. Відповідність службових функцій цілям діяльності.
65. Розгляд системи комунікації та інформаційного забезпечення в компанії.
66. Дослідження існуючої системи мотивації.
67. Вивчення існуючої Корпоративної культури і т.д.
68. Узгодження технічної, кадрової, фінансової, майнової, асортиментної та інших політик.
69. Визначення службових функцій.
70. Оптимізація бізнес-процесів.
71. Оцінка персоналу в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
72. Створення (коригування) системи мотивація персоналу.
73. Розвиток організаційної культури.
74. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Побудова системи навчання персоналу та обміну досвідом.
75. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Формування кадрового резерву.
76. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Коучинг перших керівників.
77. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Програма MBA "Майстер ділового адміністрування (Master of Business Administration).
78. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Програма розвитку керівників середньої ланки.
79. Розвиток персоналу, до рівня відповідного стратегії компанії: Семінари та тренінги для фахівців.
80. Діагностика ризику банкрутства підприємства в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
81. Аналіз системи оподаткування для оптимізації роботи підприємства.
82. Оптимізація витрат підприємства в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
83. Оптимізації податку на прибуток за правилами бухгалтерського обліку.
84. Вихід на експорт як спосіб подолання кризи.
85. Управління дебіторською заборгованістю.
86. Аналітичне обстеження. Аналіз і оцінка внутрішньогосподарської та фінансової діяльності, а також інвестиційних проектів підприємства-клієнта,

дослідження стану справ у конкурентів, ринків збуту, руху цін і т.д.

87. Прогнозування. На основі проведеного аналізу та використуваних консультантом методик - складання прогнозів по заданих напрямках.

88. Консультації по самому широкому колу питань, що стосуються як діяльності компанії-клієнта, так і ринку в цілому.

89. Аналіз діяльності при реструктуризації в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

90. Аутсорсинг як один з найперспективніших напрямів консалтингу.

91. Процес та технологія консалтингової діяльності.

92. Роль консалтингу у процесі удосконаленні системи менеджменту організації.

93. Організація міжнародного консалтингу в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

94. Внесок Фредеріка Тейлора у розвиток консалтингу.

95. Метод Альтшулера та список контрольних питань.

96. Організація успішної презентації консультаційних рекомендацій.

97. Модель інноваційного процесу Ларі Грейнера.

98. Діаграма Ганта.

99. Закон Парето.

100. Система управління ланцюгами поставок (англ. Supply Chain Management, SCM) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

ВАРІАНТИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ

для підсумкового контролю

1. Яка з наведених нижче функціональних потреб організації не потребує втручання консультанта?
 - a) корпоративний розвиток;
 - b) операційний розвиток;
 - c) організаційний розвиток;
 - d) інформаційно – технологічний розвиток;
 - e) підбір кадрів на посади робітників.
2. Яка із консалтингових послуг з латинської перекладається як «слухати»?
 - a) рекрутмент;
 - b) аудит;
 - c) лобіювання;
 - d) інжиніринг;
 - e) тренінг.
3. Вид консалтингових послуг, що передбачає забезпечення процесу виробництва, будівництва та експлуатації об'єкта, це:
 - a) стратегічний консалтинг;
 - b) рекрутмент;
 - c) супровід на виробництві;
 - d) інжиніринг;
 - e) матеріальне спонсорство.
4. Який елемент роботи консультанта є зайвим у консультуванні фірми у сфері PR?
 - a) реклама товару;
 - b) бухгалтерський облік;
 - c) пропаганда ідей;
 - d) імідж керівника;
 - e) репутація фірми.
5. В чому суть лобіювання?
 - a) Це легальний вплив на органи державної влади заради створення кращих умов діяльності фірми;
 - b) Інвестиційне обслуговування фірми, в основному з купівлі – продажу цінних паперів;
 - c) підкуп державних службовців з метою отримання державних преференцій;
 - d) популяризація фірми через ЗМІ;
 - e) робота консультантів з «ворогами» підприємства та конкурентами по бізнесу.
6. Яке із наведених нижче положень не можна віднести до негативних факторів роботи внутрішнього консультанта?
 - a) відсутність критики зі сторони;
 - b) з часом зникає творчий підхід;
 - c) постійні витрати на зарплати та навчання консультанта;
 - d) внутрішній консультант добре знає фірму та її проблеми;
 - e) відсутність досвіду роботи у різних фірмах;
7. До недоліків роботи зовнішніх консультантів можна віднести:
 - a) Системний підхід до проведення аналітичної роботи;
 - b) Недостатня кількість інформації про компанію;
 - c) Велика методологічна база;ї
 - d) Можливість отримати ззовні нові ідеї, погляди;

- е) Великий вибір послуг та консультантів.
8. Немає такого виду консультування (з точки зору методології проведення), як:
- а) Експертне;
 - б) Процесне;
 - в) Навчаюче;
 - г) Оціночне;
 - е) Ресурсне.
9. Який із наведених нижче типів консалтингової організації діяльності є найпопулярнішим та зустрічається найчастіше?
- а) Багатопрофільні компанії;
 - б) Спеціалізовані фірми;
 - в) Лідерські організації;
 - г) Партнерські фірми;
 - е) Індивідуальні консультанти.
10. Для якого із типів організації консалтингової діяльності характерна робота в команді 6 – 8 осіб, у спільному офісі?
- а) Багатопрофільні компанії;
 - б) Спеціалізовані фірми;
 - в) Лідерські організації;
 - г) Партнерські фірми;
 - е) Індивідуальні консультанти.
11. Яка із наведених нижче послуг консультування не належить до фінансового управління?
- а) Оцінка капітальних витрат;
 - б) Управління якістю;
 - в) Збільшення прибутків;
 - г) Сплата податків;
 - е) Фінансові резерви.
12. Яка із наведених нижче послуг не належить до маркетингового консультування?
- а) Навчання менеджменту;
 - б) Ціноутворення, збут;
 - в) Дилерство;
 - г) Дослідження ринку;
 - е) Розробка нового продукту.
13. Яка із наведених нижче послуг не належить до консалтингу з ІТ?
- а) Електронна видавнича діяльність;
 - б) Аудит інформаційних систем;
 - в) Використання комп'ютера в оцінці;
 - г) Використання автоматизованої системи управління;
 - е) Схема організації робіт на підприємстві.
14. До якої сфери консультування належать послуги з ергономіки?
- а) Спеціалізовані послуги;
 - б) Виробництво;
 - в) Маркетинг;
 - г) Адміністрування;
 - е) Фінансове управління;
15. До якої сфери консультування належать послуги з екології?
- а) маркетинг;
 - б) Адміністрування;
 - в) Управління кадрами;

- d) Спеціалізовані послуги;
 - e) Загальне управління;
16. Послуги консультування з виробництва включають:
- a) приватизація, регулювання ризиків, кризисне управління;
 - b) Бенчмаркетинг, оцінка бізнесу, тренінги;
 - c) Закупівлі, автоматизацію, інжиніринг;
 - d) Юридичний аудит, управління офісом, системи обліку;
 - e) Вирішення конфліктів, прямий маркетинг, ціноутворення.
17. Послуги з рекрутменту включають:
- a) Пошук кадрів, оцінку персоналу;
 - b) Системи обліку, корпоративний імідж;
 - c) Стратегічне планування, міжнародне управління;
 - d) Фінансові резерви, автоматизація офісу;
 - e) Бухгалтерський облік, управління матеріалами.
18. Основною задачею консультанта із загального управління є:
- a) Залучення кадрів до організації;
 - b) Проектування інформаційних технологій;
 - c) Пошук джерел фінансування компанії;
 - d) Вирішення проблем бізнесу та його перспектив;
 - e) Оптимізація управління організацією.
19. Які існують рівні управління якістю консалтингових послуг (сформовані Європейською федерацією асоціацій консультантів з економіки та управління)?
- a) А, Б, В;
 - b) 1, 2, 3;
 - c) Достатній, нормальний; вищий;
 - d) Економ, бізнес, люкс;
 - e) Альфа, бета, гамма.
20. На ціну консультаційної послуги не впливає:
- a) Місцезнаходження фірми;
 - b) Комплексність послуги;
 - c) Час виконання послуги;
 - d) Час існування фірми на ринку;
 - e) Специфіка клієнтської організації.
21. До основних форм оплати консалтингових послуг не відноситься:
- a) Комбінована оплата послуг;
 - b) Кредитна система оплати послуг;
 - c) Фіксована недиференційована оплата;
 - d) Процент від вартості об'єкта консультування;
 - e) Процент від вартості результату.
22. Яке із нижче наведених положень не відповідає Кодексу етики професійної поведінки по управлінню (IMQ)?
- a) консультант повинен виконувати лише таку роботу, яку зможе виконувати кваліфіковано;
 - b) консультант може неформально домовитися щодо роботи та форми оплати;
 - c) консультант повинен використовувати дані клієнта строго конфіденційно;
 - d) консультант заключає договір підряду лише за згодою клієнта;
 - e) консультант повинен інформувати клієнта про хід виконання робіт.
23. Який із нижче наведених типів консалтингових структур спеціалізується на роботі у вузьких областях експертних знань?

- a) зарубіжні фірми;
 - b) філіали іноземних фірм;
 - c) державні наукові центри;
 - d) індивідуальні консультанти;
 - e) малі експертно – орієнтовані фірми;
24. Яку назву має договір, що передбачає комплексне консультування (керівництво фірмою, діагностика, стратегія подальшого розвитку)?
- a) Абонементний договір;
 - b) Договір з діагностики;
 - c) Договір по розвитку організації;
 - d) Договір на разову консультацію;
 - e) Договір по створенню проекту.
25. Яку назву має договір, що передбачає роботу консультанта у фірмі 1 – 3 рази на місяць?
- a) Абонементний;
 - b) Разовий;
 - c) Довгостроковий;
 - d) Договір з діагностики;
 - e) Однократний договір

Варіант КЕЙСА:

Кейс 0. Аналіз річного звіту компанії за 20__ рік

Після минулої зустрічі зі старим директором готелю, підприємець вирішив проаналізувати його звіт за 20__ рік.

Директор готелю в своєму річному звіті за 20__ року перед власниками бізнесу зазначив, що всі фінансові показники підприємства в нормі і не погіршилися щодо попереднього року. Він привів у приклад п'ять ключових показників, на підставі яких він зробив такий висновок.

Будь ласка, відзначте в наступному списку ті групи показників, де він, м'яко кажучи, злукавив:

Відповідь (множинний вибір):

Варіант А) показники роботи з дебіторами.

Варіант Б) поточна ліквідність підприємства.

Варіант В) прибутковість вкладень власників готелю.

Варіант Г) фінансова незалежність.

Варіант Д) ефективність продажів послуг готелю.

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

(повне найменування вищого навчального закладу)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Галузь знань 07 "Управління та адміністрування"

Семестр 10

Навчальна дисципліна **Аналіз звітності і консалтинг**

КОНТРОЛЬНА РОБОТА

Варіант № 0

1. Основні показники, що використовуються для оцінки фінансового стану підприємства. (2 бали)
2. Класифікація підприємств на основі показників фінансової стійкості. (4 бали).
3. Управління дебіторською заборгованістю. Задача (Оцінка ефективності кредитної політики). (4 бали).

Приклад розв'язання: Вихідні дані про підприємство: ставка позикового капіталу – 20% за рік; середній строк відстрочення – 45 днів; валова маржа – 0,3; номінальний темп приросту обсягу – 0,12. Розрахуємо втрати і вигреш підприємства.

Втрати підприємства становитимуть 2,47% ($20 : 365 \times 45$), вигреш підприємства – 0,1344 [$(12 \times 0,3) : (1 + 0,12)$], або 13,44 %.

Мінімальний темп приросту обсягу – 4,66 [$0,247 : (0,3 - 0,247)$].

Як бачимо, незважаючи на те, що вигреш підприємства від зростання обсягу доходу перевищує його втрати від надання відстрочки, кредитна політика підприємства неефективна. Адже фактичний темп приросту обсягу (0,12) менший мінімально допустимого(4,66).

Наукове повідомлення (самостійна робота) необхідно структурувати наступним чином:

– вступ – передбачає розкриття актуальності теми, причини обрання цієї теми студентом, визначення цілей та завдань дослідження, а також короткий огляд літератури з зазначеної теми, історію питання.

– основна частина – передбачає послідовне розкриття поставлених у вступі цілей і завдань, розгляд різних точок зору з даного питання, робиться їх систематизація / порівняльний аналіз з подальшими висновками студента щодо даної проблеми (з даного питання);

– висновок – у висновку підводиться загальний підсумок роботи, формулюються висновки результатів індивідуальної навчально-дослідницької діяльності студента відповідно до цілей і завдань, вказаних у вступі, наводиться точка зору автора на дану проблему (з даного питання), намічаються перспективи подальшого дослідження;

Орієнтовний обсяг наукового повідомлення 10-15 аркушів формату А4 друкованого тексту (до 10 хвилин виступу). Кількість опрацьованої літератури - не менше ніж 10-15 джерел (крім підручників).

Критеріями оцінки наукового повідомлення є: новизна тексту, обґрунтованість вибору джерел літератури, відповідність змісту обраній темі, цілям і завданням, поставленим у вступі, ступінь розкриття теми (оцінюється від 0 до 10 балів).

Підсумковий контроль знань студентів означає поступове накопичення балів від одного поточного модульного контролю до іншого в кінцевому рахунку отримання загального підсумкового балу.

Типовий екзаменаційний білет

Чорноморський національний університет імені Петра Могили

(повне найменування вищого навчального закладу)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Галузь знань 07 "Управління та адміністрування"

Семестр 10

Навчальна дисципліна **Аналіз звітності і консалтинг**

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 0

1. Процес та технологія консалтингової діяльності в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
2. Аналіз підприємства (визначення потреб, оцінка можливостей, визначення підходів, визначення сфери застосування рішень, визначення бізнес-кейсів) в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.
3. Діаграма Ганта.

Затверджено на засіданні кафедри обліку і аудиту
Протокол №1 від „___” _____ 20___ року

Завідувач кафедри обліку і аудиту _____
(підпис)

Великий Ю.В.
(прізвище та ініціали)

Екзаменатор _____
(підпис)

Белінська С.М.
(прізвище та ініціали)

Проведення підсумкового контролю знань. Результатом вивчення дисципліни виступає екзамен. Умовою допуску до підсумкового контролю знань є позитивні оцінки з поточного контролю знань. Контроль знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою. Максимальну кількість балів, яку може отримати студент протягом семестру становить 60 балів. На заліку максимальна кількість балів - 40 балів.

Заліковий білет складається з трьох теоретичних питань, за кожен правильну відповідь студент отримує: перше та друге питання по 10 балів, третє питання 20 балів.

6. Критерії оцінювання та засоби діагностики результатів навчання

Денна форма:

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1.	Відповіді на семінарських заняттях	4*5=20
2.	Виконання контрольної роботи	10
3.	Підготовка наукових повідомлень за заданою тематикою	10
4.	Підготовка доповіді на студентську конференцію (форум)	10
5.	Тестові завдання	2*5=10
6.	Екзамен	40
	Всього	100

Заочна форма:

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1.	Виконання завдань на групових заняттях	4*5=20
2.	Виконання контрольної роботи	10
3.	Підготовка наукових повідомлень за заданою тематикою	10
4.	Тестові завдання	4*5=20
5.	Екзамен	40
	Всього	100

Поточне оцінювання здійснюється за трьома складовими:

- контроль за виконання завдань (самостійні роботи, комп'ютерні тестові завдання, кейси);
- контроль систематичності та активності роботи студента протягом семестру;
- контроль індивідуальної (контрольної) роботи.

Якщо студент відвідав менше 50 відсотків занять, то систематичність та активність його роботи оцінюється в 0 балів.

Оцінювання завдань. Після виконання програми курсу у визначений термін здійснюється поточний контроль у вигляді комп'ютерного тесту, самостійної роботи, кейси. Якщо з об'єктивних причин студент не пройшов контроль у визначений термін, то він має право за дозволом деканату пройти його протягом двох тижнів після виникнення заборгованості.

Контроль знань студентів здійснюється через проведення аудиторних письмових контрольних робіт або тестування.

9-10 балів – самостійно і творчо вирішені поставлені проблеми, студент вміє узагальнювати й систематизувати, робити логічні висновки. Логічна структуру змісту навчального матеріалу дисципліни розроблена.

7-8 балів виставляється студентам, які проявляють творчу самостійність, виявляють здатність аналізувати факти, що стосуються поставлених проблем. Розроблена логічна структура змісту, зроблено самостійні висновки. Зустрічаються несуттєві недоліки.

4-6 балів відповідають роботі, в якій на належному рівні висвітлюється певна проблема, відсутні судження студента, його висновки та узагальнення. Висвітлення проблеми є неповним.

0-3 бали виставляється студентам, які виконали індивідуально-дослідницьке завдання на неналежному рівні: матеріал не відображає проблему дослідження, відсутній логічний виклад.

Оцінювання індивідуальної (самостійної) роботи. Оцінювання індивідуальної (самостійної роботи) здійснюється у межах 20 балів:

Так, 9-10 балів – відповідь належить до високого рівня засвоєння навчального матеріалу, є повною, логічною, аргументованою та доказовою. 7-8 балів виставляється студентам, які мають базові знання, знання літературних джерел з навчальної дисципліни, проте студент не може дати їх достатньої критичної оцінки. 4-6 балів виставляється за відповіді студентів, які носять фрагментарний і неповний характер; не завжди є логічними і обґрунтованими, однак присутні власні судження та висновки. 3-0 балів – теоретичні і фактичні знання відтворюються репродуктивно, без осмислення, аналізу. Відповідь не містить елементів власного судження або взагалі відсутня.

- 10 балів – за підготовку рефератів, самостійних робіт (розрахункових, графічних) та творчих робіт тощо;

- 10 балів – за участь в наукових конференціях, підготовку науково-дослідницьких статей та їх озвучення, опрацювання наукових статей та першоджерел, участь в олімпіадах та конкурсах.

Оцінювання активності під час аудиторних занять. Оцінювання активності під час аудиторних занять здійснюється у межах 20 балів (20 балів – відвідано не менше 90% практичних занять та отримано оцінки «добре», «дуже добре» «відмінно»):

За кожну відповідь студент отримує від 1 до 5 балів.

Поточний контроль знань студентів протягом одного семестру включає оцінку за роботу на семінарських заняттях, вирішення тестових завдань, самостійну та контрольну роботу.

Усний виступ та виконання письмового завдання, тестування	Критерії оцінки
5	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
4	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
3	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.
2	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
1	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Загальна оцінка за відповідь на питання встановлюється згідно національної шкали та шкали ECTS:

Відповідність рейтингових оцінок у балах за національною шкалою та шкалою ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	A	відмінно
82-89	Добре	B	дуже добре
75-81		C	добре
67-74		D	задовільно
60-66	Задовільно	E	достатньо
35-59		FX	незадовільно
1-34	Незадовільно	F	незадовільно

Оцінка **“Відмінно” - 90-100 балів** ставиться за умов, якщо студент дав лаконічні й ґрунтовні відповіді на всі питання, запропоновані на залік. Відповідь свідчить, що студент вільно володіє всім матеріалом курсу, передбаченим робочою програмою, при тому, він має не розрізненні знання окремих тем курсу, а володіє ним комплексно. Студент уміє аргументувати свою відповідь, навести необхідні докази, приклади; аналізувати запропоновані ситуації, посилаючись на джерела інформації. Студент розуміє значимість знань з дисципліни “Ризикологія” для особистого життя та для майбутньої професійної діяльності, підтверджуючи це конкретними прикладами. Під час відповіді студент має продемонструвати не репродуктивну, а творчу розумову діяльність.

Оцінка **“Добре” - 75-89 балів** ставиться за умов, якщо студент викладає відповідь на кожне залікове питання, розкриваючи основний зміст. Разом з тим, відповіді не вистачає ґрунтовності, всебічності, деякі важливі нюанси пропущені. При доборі та наведенні фактів та прикладів студент припускається незначних помилок. В той же час, студент не розуміє актуальності висвітлюваних питань. У висловлюванні власної думки зустрічаються певні неточності. Висновки не носять повного та логічного підсумку.

Оцінка **“Задовільно” 60-74 балів** виставляється студенту в разі, якщо він не повністю розкрив залікові питання, або не відповів на одне з них, що свідчить про відсутність повного комплексного засвоєння матеріалу курсу (знає лише певні теми). Відсутня ґрунтовність у розгляді питань, порушується логіка викладу питання. Студент не вміє аналізувати матеріал, не розуміє актуальності проблеми для сьогодення. Аргументація відповіді слабка, вибіркова, мають місце суттєві помилки у використанні фактичного матеріалу. Висновки не відбивають суті питання, або відсутні.

Оцінка **“Незадовільно” 34-59 балів** виставляється студенту в разі, коли кожне з трьох питань висвітлено поверхово, або не висвітленими залишаються 2 з 3-х питань. В процесі висвітлення питань допущені значні помилки, студент не знає, або плутає фактичний матеріал, не здатний аналізувати основні проблеми, не демонструє творчої розумової діяльності. Власна думка і висновки відсутні.

Матеріально-технічне забезпечення дисципліни

Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);
Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi;
OS: Windows, Android, iOS;
Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge;
Програмне забезпечення: 1С:Підприємство конфігурація "Бухгалтерія для України", Word, Excel, PowerPoint; Skype, Zoom, Google Meet;
Система електронного навчання Moodle 3.9

7.Рекомендовані джерела інформації

7.1. Основні:

1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності : навч. посіб. / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2000. – 244 с.
2. Коростельов В. Управлінське консультування / В. Коростельов. – К. : МАУП, 2003 – 104 с.
3. Лучко М.Р. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М.Р. Лучко, С.М. Жукевич, А.І. Фаріон–Тернопіль:, ТНЕУ, –2016 –304с.
4. Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2015. No 1(20).С. 65-76.
5. Охріменко О. О. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 184 с.
6. Сокольська Р.Б. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. Частина I. Аналіз фінансової звітності. / Сокольська Р.Б., Зелікман В.Д., Акімова Т.В. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2015. – 92 с.
7. Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування : навч. посіб. / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2008 . – 240 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI, зі змін і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua>>.
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV, зі змін і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua>>.

10. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]. : [Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV, зі змін і доп.] – Режим доступу: <<http://zakon4.rada.gov.ua>>.

11. Про оплату праці [Електронний ресурс]. : [Закон України від 24.03.95 р. №108/95-ВР, зі змін і доп.] – Режим доступу :<<http://zakon4.rada.gov.ua>>.

12. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. : [Закон України від 22.03.2012 р. №°4618-VI] – Режим доступу: <<http://zakon2.rada.gov.ua>>.

7.2. Допоміжні:

1. Верба В. А. Управлінське консультування: світові та регіональні тенденції розвитку / В. А. Верба // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 20–35.

2. Верников Г. Г. Консалтинг [Електронний варіант] / Г. Г. Верников. – Режим доступу : www.cfin/consulting/vernicov/ru

3. Гаврилюк-Єнсен Л. Сучасні консалтингові інструменти як ефективний ресурс в управлінні змінами / Л. Гаврилюк-Єнсен, І. Спільник // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу НЕУ. Економічний аналіз. – Вип.10, Ч. 4. – ернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2012. – С. 37–40.

4. Гировець С. Свій бізнес за чужим рецептом / С. Гировець // Консалтинг в Україні. – 2006. – № 10. – С. 7–10.

5. Інформаційні ресурси: www.ukrstat.gov.ua; www.nbu.gov.ua; www.economics.com.ua; www.management.com.ua; www.aup.ru.