Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1**

***Теоретичні питання***

1. Суб’єкти та об’єкти міжнародного консалтингу.

2. Охарактеризуйте різні види консалтингу залежно від рівня його необхідності.

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Консалтинговій компанії поставлено завдання сформулювати місію та стратегічні цілі, що визначені у 2018 році керівництвом підприємства, що: створене у березні 2018 році, протягом перших 2-х років існування посіло одне з провідних місць серед підприємств, що розробляють програмне забезпечення. Результатом діяльності підприємства стало зростання фінансових результатів, кількості працівників, виробничого потенціалу.

Значна увагу в процесі надання консалтингових послуг необхідно приділяти пошуку нових сегментів на ринку. Керівництво прийняло рішення щодо випуску програмного забезпечення, орієнтованого на комплексне вирішення економічних, бухгалтерських, управлінських задач. Для збільшення продажів продукції керівництво співпрацювало з науково-дослідними та навчальними закладами, а також підприємницькими структурами.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 2**

***Теоретичні питання***

1. Еволюція та фактори розвитку консалтингових послуг

2. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Поставлено завдання виявити сильні й слабкі сторони підприємства та запропонувати ряд заходів щодо перетворення слабких сторін в сильні з урахуванням можливостей і загроз зовнішнього середовища підприємства. Ініціативна група – засновники змогли: знайти мінімум необхідних коштів для створення авіакомпанії, оформити документи, пов’язані з його реєстрацією й одержати патент на вантажопасажирські перевезення; знайти необхідні приміщення й площі для розміщення устаткування, техніки, персоналу авіакомпанії; сформувати компетентний штат співробітників підприємства на основі конкурсного відбору й попереднього ознайомлення із завданням майбутньої роботи; придбати необхідне устаткування, повністю підготовлено його до експлуатації; детально розробити організаційний процес перевезення пасажирів та вантажів; провести рекламні заходи силами маркетингових служб з метою збільшення попиту на послуги авіакомпанії; виявити ряд напрямів роботи підприємства, спрямованих на підвищення ефективності роботи основних підрозділів. Необхідно допомогти компанії розвивати бізнес.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 3**

***Теоретичні питання***

1. Класифікація консалтингових послуг

2. Розкрийте зміст експертного консультування.

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Головною стратегічною метою авіакомпанії, в умовах обмеженого стартового капіталу підприємства, є створення невеликого, але чітко й злагоджено діючого підприємства. Підприємство починає роботу в певному секторі ринку транспортних послуг, що буде найбільш оптимальним з урахуванням трьох основних факторів: вартість витрат, величина попиту й ступінь конкуренції. Основним фактором у роботі підприємства є забезпечення вимог безпеки польотів (на ці потреби витрачатимуться кошти у першу чергу). Наступним важливим принципом роботи є поліпшення обслуговування при збереженні цін на мінімально досяжному рівні, тобто одержання мінімально необхідного прибутку для покриття основних витрат. Підприємство має три невеликих літаки, які працюють на ближніх рейсах. Поблизу аеропорту й на його території орендуються всі необхідні приміщення. У центрі міста планується відкрити представництво підприємства. Відділ реклами співпрацює з міськими засобами інформації. По мірі зростання оборотного капіталу планується розширити діяльність із виходом на міжнародні авіалінії (парк новітнього устаткування, наземної техніки, власний навчальний центр).

Попередня робота буде вестися в двох напрямах: періодичні пасажирські й вантажні рейси в певні пункти, індивідуальна робота з окремими клієнтами. Необхідно допомогти компанії розвивати бізнес.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 4**

***Теоретичні питання***

1. Види та функції управлінського консультування

2. Охарактеризуйте різні види консалтингових проектів, залежно від рівня їх інноваційності.

**Завдання 3 (діагностичне).**

Розробіть програму з навчального консультування для торгової фірми. Вона повинна включати навчальний процес для різних категорій робітників.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 5**

***Теоретичні питання***

1. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг

2. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії

**Завдання 3 (діагностичне).**

Опишіть діяльності однієї з провідних міжнародних консалтингових фірм.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 6**

***Теоретичні питання***

1. Особливості послуг міжнародного консультування

2. Які показники характеризують рівень розвитку консалтингу в окремо взятій країні?

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Клієнтська організація надала такі дані. У табл. 1 відображено структурний аналіз чистого доходу від експорту енергозберігаючої продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ» в період 2021-2022 рр.

Таблиця 1

Структурні зміни чистого доходу від експорту енергозберігаючої

продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2021 рік | 2022 | Відхилення |
| 1. Стрічкові ПВХ завіси | 2330,8 | 2885,4 | 554,6 |
| 1.1.  ПВХ завіси, які зберігають тепло | 878,7 | 1240,2 | 361,5 |
| 1.2.  ПВХ завіси, що зберігають холод | 1452,1 | 1645,2 | 193,1 |
| 2. Маятникові двері | 3567,2 | 3631,1 | 63,9 |
| 2.1. Гнучкі маятникові двері | 2332,7 | 2289,0 | -43,7 |
| 2.2. Жорсткі маятникові двері | 1234,5 | 1342,1 | 107,6 |
| 3. Комплектуючі для виготовлення ПВХ завіс | 756,5 | 845,1 | 88,6 |
| 3.1. Плівка ПВХ | 511,2 | 572,3 | 61,1 |
| 3.2. Карнизи та накладні планки | 245,3 | 272,8 | 27,5 |
| Всього | 6654,5 | 7361,6 | 707,1 |

Оптові та відпускні ціни на продукцію ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ» надано в табл. 2.

Таблиця 2

Оптові та відпускні ціни на основну продукцію ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукція | Оптова ціна  одиниці, грн | Відпускна ціна одиниці, грн |
| ПВХ завіси, які зберігають тепло | 179 | 190 |
| ПВХ завіси, що зберігають холод | 224 | 240 |
| Гнучкі маятникові двері, грн./ кв.м | 5884 | 6000 |
| Жорсткі маятникові двері, грн./ кв.м. | 10965 | 11000 |
| Плівка ПВХ, ширина 1,37 м. | 236 | 250 |
| Штори для альтанок, грн/кв.м | 475 | 500 |
| Стельовий карниз алюмінієвий Євро з планкою | 367 | 380 |
| Планка карниза металева | 97 | 110 |

Таблиця 3

АВС-аналіз експорту продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукція | Чистий дохід від експорту до Польщі та Австрії, грн | | Питома вага експорту продукції, % | |
| 2021 рік | 2022 рік | 2021 рік | 2022 рік |
| ПВХ завіси, які зберігають тепло | 878,7 | 1240,2 | 25 | 26 |
| ПВХ завіси, що зберігають холод | 1452,1 | 1645,2 | 25 | 27 |
| Гнучкі маятникові двері | 2332,7 | 2289,0 | 23 | 23 |
| Жорсткі маятникові двері | 1234,5 | 1342,1 | 17 | 24 |
| Плівка ПВХ | 511,2 | 572,3 | 20 | 24 |
| Карнизи та накладні планки | 245,3 | 272,8 | 15 | 16 |
| Всього | 6654,5 | 7361,6 | - | - |

Консалтинговій компанії необхідно надати консультації щодо розробки цінової політики на ринках Польщі та Австрії.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 7**

***Теоретичні питання***

1. Зовнішнє та внутрішнє консультування

2. Баланс очікувань клієнта та консультанта

**Завдання 3 (діагностичне).**

Складіть анкету для прийому на роботу консультанта в консалтингову фірму.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 8**

***Теоретичні питання***

1. Професійні риси та здібності консультанта

2. Особливості консультант-клієнтських відносин

**Завдання 3 (діагностичне).**

Визначте фінансові результати дії на організацію консалтингового проекту протягом року після його закінчення, якщо відомо, що за місяць до початку проекту прибуток організації складав 800 тис. грн., а через місяць після закінчення — 1700 тис. грн. за умови, що консультант отримав 10% від прибутку. Темпи приросту впродовж наступних 3 місяців склали 15% до прибутку першого післяпроєктного місяця, наступні 8 місяців – 7%.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 9**

***Теоретичні питання***

1. Базові цінності та етичний кодекс консультанта

2. Типологія клієнтів консалтингової компанії

**Завдання 3 (діагностичне).**

Складіть пропозицію консалтингових послуг для клієнта, якщо в технічному завданні він надав таку інформацію: гіпермаркет має проблему зі зниженням відвідувань покупцями і зниженням середньої вартості однієї покупки. Клієнт готовий спільними з консультантом зусиллями знайти рішення проблеми

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 10**

***Теоретичні питання***

1. Суб’єкти та об’єкти міжнародного консалтингу.

2. Охарактеризуйте різні види консалтингу залежно від рівня його необхідності.

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Консалтинговій компанії поставлено завдання сформулювати місію та стратегічні цілі, що визначені у 2018 році керівництвом підприємства, що: створене у березні 2018 році, протягом перших 2-х років існування посіло одне з провідних місць серед підприємств, що розробляють програмне забезпечення. Результатом діяльності підприємства стало зростання фінансових результатів, кількості працівників, виробничого потенціалу.

Значна увагу в процесі надання консалтингових послуг необхідно приділяти пошуку нових сегментів на ринку. Керівництво прийняло рішення щодо випуску програмного забезпечення, орієнтованого на комплексне вирішення економічних, бухгалтерських, управлінських задач. Для збільшення продажів продукції керівництво співпрацювало з науково-дослідними та навчальними закладами, а також підприємницькими структурами.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 11**

***Теоретичні питання***

1. Еволюція та фактори розвитку консалтингових послуг

2. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Поставлено завдання виявити сильні й слабкі сторони підприємства та запропонувати ряд заходів щодо перетворення слабких сторін в сильні з урахуванням можливостей і загроз зовнішнього середовища підприємства. Ініціативна група – засновники змогли: знайти мінімум необхідних коштів для створення авіакомпанії, оформити документи, пов’язані з його реєстрацією й одержати патент на вантажопасажирські перевезення; знайти необхідні приміщення й площі для розміщення устаткування, техніки, персоналу авіакомпанії; сформувати компетентний штат співробітників підприємства на основі конкурсного відбору й попереднього ознайомлення із завданням майбутньої роботи; придбати необхідне устаткування, повністю підготовлено його до експлуатації; детально розробити організаційний процес перевезення пасажирів та вантажів; провести рекламні заходи силами маркетингових служб з метою збільшення попиту на послуги авіакомпанії; виявити ряд напрямів роботи підприємства, спрямованих на підвищення ефективності роботи основних підрозділів. Необхідно допомогти компанії розвивати бізнес.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 12**

***Теоретичні питання***

1. Класифікація консалтингових послуг

2. Розкрийте зміст експертного консультування.

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Головною стратегічною метою авіакомпанії, в умовах обмеженого стартового капіталу підприємства, є створення невеликого, але чітко й злагоджено діючого підприємства. Підприємство починає роботу в певному секторі ринку транспортних послуг, що буде найбільш оптимальним з урахуванням трьох основних факторів: вартість витрат, величина попиту й ступінь конкуренції. Основним фактором у роботі підприємства є забезпечення вимог безпеки польотів (на ці потреби витрачатимуться кошти у першу чергу). Наступним важливим принципом роботи є поліпшення обслуговування при збереженні цін на мінімально досяжному рівні, тобто одержання мінімально необхідного прибутку для покриття основних витрат. Підприємство має три невеликих літаки, які працюють на ближніх рейсах. Поблизу аеропорту й на його території орендуються всі необхідні приміщення. У центрі міста планується відкрити представництво підприємства. Відділ реклами співпрацює з міськими засобами інформації. По мірі зростання оборотного капіталу планується розширити діяльність із виходом на міжнародні авіалінії (парк новітнього устаткування, наземної техніки, власний навчальний центр).

Попередня робота буде вестися в двох напрямах: періодичні пасажирські й вантажні рейси в певні пункти, індивідуальна робота з окремими клієнтами. Необхідно допомогти компанії розвивати бізнес.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 13**

***Теоретичні питання***

1. Види та функції управлінського консультування

2. Охарактеризуйте різні види консалтингових проектів, залежно від рівня їх інноваційності.

**Завдання 3 (діагностичне).**

Розробіть програму з навчального консультування для торгової фірми. Вона повинна включати навчальний процес для різних категорій робітників.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 14**

***Теоретичні питання***

1. Сучасний світовий ринок консалтингових послуг

2. Основні бізнес-процеси консалтингової компанії

**Завдання 3 (діагностичне).**

Опишіть діяльності однієї з провідних міжнародних консалтингових фірм.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 15**

***Теоретичні питання***

1. Особливості послуг міжнародного консультування

2. Які показники характеризують рівень розвитку консалтингу в окремо взятій країні?

**Завдання 3 (діагностичне).**

До консалтингової компанії звернулися представники клієнтської організації. Клієнтська організація надала такі дані. У табл. 1 відображено структурний аналіз чистого доходу від експорту енергозберігаючої продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ» в період 2021-2022 рр.

Таблиця 1

Структурні зміни чистого доходу від експорту енергозберігаючої

продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2021 рік | 2022 | Відхилення |
| 1. Стрічкові ПВХ завіси | 2330,8 | 2885,4 | 554,6 |
| 1.1.  ПВХ завіси, які зберігають тепло | 878,7 | 1240,2 | 361,5 |
| 1.2.  ПВХ завіси, що зберігають холод | 1452,1 | 1645,2 | 193,1 |
| 2. Маятникові двері | 3567,2 | 3631,1 | 63,9 |
| 2.1. Гнучкі маятникові двері | 2332,7 | 2289,0 | -43,7 |
| 2.2. Жорсткі маятникові двері | 1234,5 | 1342,1 | 107,6 |
| 3. Комплектуючі для виготовлення ПВХ завіс | 756,5 | 845,1 | 88,6 |
| 3.1. Плівка ПВХ | 511,2 | 572,3 | 61,1 |
| 3.2. Карнизи та накладні планки | 245,3 | 272,8 | 27,5 |
| Всього | 6654,5 | 7361,6 | 707,1 |

Оптові та відпускні ціни на продукцію ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ» надано в табл. 2.

Таблиця 2

Оптові та відпускні ціни на основну продукцію ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукція | Оптова ціна  одиниці, грн | Відпускна ціна одиниці, грн |
| ПВХ завіси, які зберігають тепло | 179 | 190 |
| ПВХ завіси, що зберігають холод | 224 | 240 |
| Гнучкі маятникові двері, грн./ кв.м | 5884 | 6000 |
| Жорсткі маятникові двері, грн./ кв.м. | 10965 | 11000 |
| Плівка ПВХ, ширина 1,37 м. | 236 | 250 |
| Штори для альтанок, грн/кв.м | 475 | 500 |
| Стельовий карниз алюмінієвий Євро з планкою | 367 | 380 |
| Планка карниза металева | 97 | 110 |

Таблиця 3

АВС-аналіз експорту продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукція | Чистий дохід від експорту до Польщі та Авсстрії, грн | | Питома вага експорту продукції, % | |
| 2019 рік | 2020 рік | 2019 рік | 2020 рік |
| ПВХ завіси, які зберігають тепло | 878,7 | 1240,2 | 25 | 26 |
| ПВХ завіси, що зберігають холод | 1452,1 | 1645,2 | 25 | 27 |
| Гнучкі маятникові двері | 2332,7 | 2289,0 | 23 | 23 |
| Жорсткі маятникові двері | 1234,5 | 1342,1 | 17 | 24 |
| Плівка ПВХ | 511,2 | 572,3 | 20 | 24 |
| Карнизи та накладні планки | 245,3 | 272,8 | 15 | 16 |
| Всього | 6654,5 | 7361,6 | - | - |

Консалтинговій компанії необхідно надати консультації щодо розробки цінової політики на ринках Польщі та Австрії.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 16**

***Теоретичні питання***

1. Зовнішнє та внутрішнє консультування

2. Баланс очікувань клієнта та консультанта

**Завдання 3 (діагностичне).**

Складіть анкету для прийому на роботу консультанта в консалтингову фірму.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 17**

***Теоретичні питання***

1. Професійні риси та здібності консультанта

2. Особливості консультант-клієнтських відносин

**Завдання 3 (діагностичне).**

Визначте фінансові результати дії на організацію консалтингового проекту протягом року після його закінчення, якщо відомо, що за місяць до початку проекту прибуток організації складав 800 тис. грн., а через місяць після закінчення — 1700 тис. грн. за умови, що консультант отримав 10% від прибутку. Темпи приросту впродовж наступних 3 місяців склали 15% до прибутку першого післяпроектного місяця, наступні 8 місяців – 7%.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр»

спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

**ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 18**

***Теоретичні питання***

1. Базові цінності та етичний кодекс консультанта

2. Типологія клієнтів консалтингової компанії

**Завдання 3 (діагностичне).**

Складіть пропозицію консалтингових послуг для клієнта, якщо в технічному завданні він надав таку інформацію: гіпермаркет має проблему зі зниженням відвідувань покупцями і зниженням середньої вартості однієї покупки. Клієнт готовий спільними з консультантом зусиллями знайти рішення проблеми

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Зав. кафедри д.е.н., проф. І. П. Отенко

Викладач к.е.н., доц. Г. А. Іващенко