

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
міжнародних економічних відносин
Протокол № 1 від 28.08.2023 р.

ПОГОДЖЕНО

Проректор з навчально-методичної
роботи



Каріна НЕМАШКАЛО

МІЖНАРОДНИЙ КОНСАЛТИНГ

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань *29 «Міжнародні відносини»*
Спеціальність *292 «Міжнародні економічні відносини»*
Освітній рівень *перший (бакалаврський) рівень*
Освітня програма *Міжнародний бізнес*

Статус дисципліни *вибіркова*
Мова викладання, навчання та оцінювання *українська*

Розробник:
к.е.н., доцент



Ганна ІВАЩЕНКО

Завідувач кафедри
міжнародних
економічних відносин



Ірина ОТЕНКО

Гарант програми



Наталія ПАРХОМЕНКО

Харків
2023

ВСТУП

У діяльності промислово розвинених країн консалтингові послуги у сфері економіки та управління підприємствами є одним із найважливіших чинників ефективного функціонування та розвитку підприємств. Ускладнення економічних процесів призвело до формування національних та міжнародних ринків консалтингових послуг, що виконують функцію поширення передових технологій вирішення складних економічних завдань. Всі ці передумови призводять до необхідності вивчення майбутніми фахівцями в сфері міжнародних економічних відносин теоретико-методичних та практичних аспектів міжнародного консалтингу. Вивчення дисципліни дає можливість здобувачів набути досвіду використання та надання послуг міжнародного консалтингу.

Навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг», належить до вибіркового освітніх компонентів циклу професійної підготовки, що вивчається здобувачами при отриманні освітнього ступеня «Бакалавр», що навчаються за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», ОП «Міжнародний бізнес».

Самостійна робота є невід'ємною складовою процесу ефективного засвоєння дисципліни, спрямована на формування теоретичних знань і практичних навичок щодо теорії та практики міжнародного консалтингу, розвитку консалтингових послуг у світі, побудови клієнтських мереж та реалізації консалтингових проєктів.

Мета навчальної дисципліни полягає в оволодіння теоретичними знаннями з питань: теорії та практики міжнародного консалтингу, розвитку консалтингових послуг у світі, побудови клієнтських мереж та реалізації консалтингових проєктів.

Основними завданнями навчальної дисципліни є такі:

сформувані чітке уявлення та розуміння сутності міжнародного консалтингу, його ролі в сучасних міжнародних економічних відносинах;

надання здобувачам знань щодо основ розвитку консалтингових послуг у світі, побудови клієнтських мереж та реалізації консалтингових проєктів.

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є процеси консультування широкого кола питань в сфері міжнародних економічних відносин.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є ситуації, що виникають у процесі функціонування підприємств на міжнародному ринку і спричиняють чи можуть спричинити їх неефективну діяльність.

Самостійна робота має бути організована таким чином, щоб була можливість у студентів глибинно засвоювати основні положення навчальної дисципліни, формувати здатності опановувати ефективні технічні прийоми і аналітичні методи консалтингових послуг на міжнародних ринках. Така робота має показати здатність студента самостійно працювати з економічною літературою, застосовувати отримані теоретичні знання при виконанні практичних завдань, робити узагальнення і висновки, надавати пропозиції щодо удосконалення використання та надання консалтингових послуг на міжнародних ринках.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

| Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти | Результати навчання |
|---|---------------------|
| СК 5 | РН 3 |
| СК 6 | |
| СК 11 | |
| ЗК 8 | РН 7 |
| ЗК 12 | |
| СК 16 | |
| ЗК 8 | РН 12 |
| СК 11 | |
| СК 15 | |
| ЗК 8 | РН 13 |
| СК 5 | |
| ЗК 8 | РН 14 |
| СК 7 | |
| СК 10 | РН 17 |
| ЗК 12 | РН18 |
| СК 11 | |
| СК 11 | РН 23 |
| ЗК2 | РН 24 |
| ЗК 8 | |
| ЗК 12 | |
| СК 5 | |
| СК 11 | |
| СК 19 | РН 26 |
| СК 20 | |
| СК 12 | РН 27 |

де: ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміння адаптуватися до них.

СК 6. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.

СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.

СК 10. Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.

СК 11. Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.

СК 15. Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

СК 16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

СК 19. Здатність аналізувати базові мікро- та макроекономічні моделі, сучасні макроекономічні підходи до аналізу економіки, принципи поведінки економічних суб'єктів в умовах глобального середовища

СК 20. Здатність приймати та обґрунтовувати управлінські рішення щодо створення та діяльності підприємницьких структур, сприяння інтернаціоналізації бізнесу у секторі малого та середнього підприємництва.

РН 3. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.

РН 7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 14. Розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин.

РН 17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

РН18. Досліджувати економічні явища та про у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

РН 23. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.

PH 24. Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко- статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків.

PH 26. Управляти міжнародним бізнесом, формувати, розробляти та реалізовувати стратегії щодо управління персоналом міжнародної компанії, маркетингової, конкурентної, інноваційної, фінансової діяльності та інші з урахуванням напряму діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу, враховуючи пріоритети смарт-спеціалізації Харківського регіону.

PH 27. Застосовувати набуті знання для розв'язання прикладних завдань в сферах планування, аналізу, організації та контролю міжнародного бізнесу.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Теоретичні основи та практичні аспекти міжнародного консалтингу

Тема 1. Характеристика та еволюція міжнародного консалтингу.

Суб'єкти та об'єкти міжнародного консалтингу.

Еволюція та фактори розвитку консалтингових послуг.

Консалтингові асоціації в Україні.

Тема 2. Поняття консалтингової послуги.

Консультаційна послуга як специфічний вид товару

Класифікація консалтингових послуг

Види та функції управлінського консультування

Тема 3. Професійні консалтингові асоціації у світі

Характеристика професійних консалтингових асоціацій у світі.

Консалтингові послуги, які вони надають.

Тема 4. Розвиток світового ринку консалтингових послуг

Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації.

Особливості послуг міжнародного консультування.

Сучасний світовий ринок консалтингових послуг.

Становлення консалтингу в Україні.

Тема 5. Організаційно-економічні аспекти міжнародної консалтингової діяльності

Заснування консалтингового бізнесу.

Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності.

Принципи управління консультаційною діяльністю.

Основні бізнес-процеси консалтингової компанії.

Змістовий модуль 2.

Особливості формування міжнародних економічних відносин між консалтинговою агенцією та клієнтською організацією

Тема 6. Позиція та роль консультанта у міжнародному консалтинговому процесі

Ролі та поведінка консультанта.

Зовнішнє та внутрішнє консультування.

Професійні риси та здібності консультанта.

Базові цінності та етичний кодекс консультанта.

Тема 7. Залучення консультанта до клієнтської організації

Визначення доцільності консультування.

Фактори успішного консультування.

Типологія клієнтів консалтингової компанії.

Особливості консультант-клієнтських відносин.

Процедура вибору консультанта.

Баланс очікувань клієнта та консультанта.

Тема 8. Кадрова робота у сфері міжнародних консалтингових послуг

Кадрова політика консалтингової компанії.

Організація роботи консультантів.

Організаційна культура консалтингової компанії.

Професійна структура консалтингової організації.

Тема 9. Технологія міжнародного консалтингу

Основні фази та етапи консультаційного процесу.

Центри уваги керівника консалтингової фірми.

Класифікація консалтингових проектів.

Розробка консалтингового проекту.

Маркетинг у консультуванні.

Особливості оплати консультаційних послуг.

Перелік практичних (семінарських) занять, а також питань та завдань до самостійної роботи наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) занять / завдань

| Назва теми та завдання | Зміст |
|------------------------|-------|
|------------------------|-------|

| | | |
|--|----|--|
| Тема Практичне заняття. Завдання 1. | 1. | Суб'єкти та об'єкти міжнародного консалтингу. Потрібно визначити перелік можливих суб'єктів та об'єктів міжнародного консалтингу. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 2. | 2. | Види та функції управлінського консультування. Потрібно визначити основні види та функції управлінського консультування. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 3. | 3. | Класифікація консалтингових послуг. Необхідно проаналізувати основні консалтингові послуги. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 4. | 4. | Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації. Потрібно проаналізувати основні проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 5. | 5. | Особливості послуг міжнародного консультування. Вивчення особливостей послуг міжнародного консультування. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 6. | 6. | Зовнішнє та внутрішнє консультування. Необхідно розкрити особливості зовнішнього та внутрішнього консультування. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 7. | 7. | Баланс очікувань клієнта та консультанта. Необхідно розмежувати основні очікування клієнта та консультанта. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 8. | 8. | Кадрова політика міжнародної консалтингової компанії Проведення аналізу кадрової політики міжнародної консалтингової компанії. |
| Тема Практичне заняття. Завдання 9. | 9. | Класифікація міжнародних консалтингових проєктів. Потрібно розмежувати міжнародні консалтингові проєкти. |

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

| Назва теми | Зміст |
|------------------------------------|---------------------------------|
| Тема 1. Характеристика та еволюція | Вивчення лекційного матеріалу з |

| | |
|---|---|
| <p>міжнародного консалтингу Тема 2. Поняття консалтингової послуги Тема 3. Професійні консалтингові асоціації у світі Тема 4. Розвиток світового ринку консалтингових послуг Тема 5. Організаційно-економічні аспекти міжнародної консалтингової діяльності. Тема 6. Позиція та роль консультанта у міжнародному консалтинговому процесі Тема 7. Залучення консультанта до клієнтської організації Тема 8. Кадрова робота у сфері міжнародних консалтингових послуг. Тема 9. Технологія міжнародного консалтингу</p> | <p>міжнародного консалтингу, нормативно-розпорядчих документів та довідкових матеріалів та ознайомлення з особливостями консалтингової діяльності</p> |
| <p>Тема 1. Характеристика та еволюція міжнародного консалтингу Тема 2. Поняття консалтингової послуги Тема 3. Професійні консалтингові асоціації у світі Тема 4. Розвиток світового ринку консалтингових послуг Тема 5. Організаційно-економічні аспекти міжнародної консалтингової діяльності. Тема 6. Позиція та роль консультанта у міжнародному консалтинговому процесі Тема 7. Залучення консультанта до клієнтської організації Тема 8. Кадрова робота у сфері міжнародних консалтингових послуг. Тема 9. Технологія міжнародного консалтингу</p> | <p>Підготовка до практичних занять</p> |
| <p>Тема 5. Організаційно-економічні аспекти міжнародної консалтингової діяльності. Тема 6. Позиція та роль консультанта у міжнародному консалтинговому процесі Тема 7. Залучення консультанта до клієнтської організації Тема 8. Кадрова робота у сфері міжнародних консалтингових послуг. Тема 9. Технологія міжнародного</p> | <p>Написання есе, підготовка до опитування</p> |

| | |
|---|------------------------|
| консалтингу | |
| <p>Тема 1. Характеристика та еволюція міжнародного консалтингу</p> <p>Тема 2. Поняття консалтингової послуги</p> <p>Тема 3. Професійні консалтингові асоціації у світі</p> <p>Тема 4. Розвиток світового ринку консалтингових послуг</p> <p>Тема 5. Організаційно-економічні аспекти міжнародної консалтингової діяльності.</p> <p>Тема 6. Позиція та роль консультанта у міжнародному консалтинговому процесі</p> <p>Тема 7. Залучення консультанта до клієнтської організації</p> <p>Тема 8. Кадрова робота у сфері міжнародних консалтингових послуг.</p> <p>Тема 9. Технологія міжнародного консалтингу</p> | Підготовка до екзамену |

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (лекція (Теми 1 – 3, 5, 6, 8, 9), міні-лекції (Теми 4, 7), проблемні лекції (Теми 6, 8)).

Наочні (демонстрація (Теми 1 – 9)).

Практичні (практична робота (Теми 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9), семінари (Теми 1, 6, 8), семінари-дискусії (Тема 2).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

Формою семестрового контролю є екзамен (іспит): максимальна сума – 60

балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

Підсумковий контроль здійснюється у вигляді семестрового контролю.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається:

сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: активна робота на парі (12 балів), опитування (8 балів), поточні контрольні роботи (10 балів), домашні завдання (7 балів), творче завдання (6 балів), написання есе (10 балів), колоквиум (7 балів).

Семестровий контроль: Екзамен.

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес».

Навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг»

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

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 рік | 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 |

АВС-аналіз експорту продукції ТОВ «ЕНЕРГО-ЕФЕКТ»

| Продукція | Чистий дохід від експорту до Польщі та Румунії, 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 Румунії.

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (стереотипне). (4 бали)

Оцінювання залежить від повноти відповіді.

Завдання 2 (стереотипне). (10 балів)

Оцінювання залежить від повноти відповіді.

Завдання 3 (діагностичне). (26 балів)

10 – правильний напрям надання консалтингової послуги;

10 – вірно розроблені рекомендації для клієнтської організації;

6 – правильно надані висновки.

Затверджено на засіданні кафедри «Міжнародні економічні відносини»
Протокол № 1 від 28.08.2023 року

Завідувач кафедри _____
(підпис)

Ірина ОТЕНКО
(прізвище та ініціали)

Екзаменатор _____
(підпис)

Ганна ІВАЩЕНКО
(прізвище та ініціали)

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Антофій Н.М., Булюк О.В., Фомішин С.В. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Херсон : Олді-плюс, 2018. – 352 с.
2. Баула О.В., Божидарнік Т.В., Вісина Т.М. та ін. Європейська та євроатлантична інтеграція: Навчальний посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2017. – 376 с
3. Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимірова С.В. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 256 с.
4. Міжнародна економіка : навч. посібник / В. П. Решетило, О. В. Бервено, Г. В. Стадник та ін.; за заг. ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ, 2020. 262 с
5. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук. – К. : НТУУ «КПІ», 2018. – 184 с.
6. Міжнародні економічні організації: підручник. / Горбач Л. М., Плотніков О. В. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. – 528 с.
7. Чернуха Т. С. Стратегії та форми виходу консалтингової компанії на міжнародний ринок / Т. С. Чернуха, Т. С. Бунчикова // Бізнес Інформ. – №5. 2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25630>

Додаткова

8. Білоцерківець В.В., Завгородня О.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю та зовнішньоекономічною діяльністю. Ч. 1: Конспект лекцій з дисципліни для студентів. – Дніпро: НМетАУ, 2019. – 49 с.
9. Гронь О. В. Сучасні технології комунікацій в міжнародному бізнесі / О. В. Гронь, К. В. Сатушева // Моделювання регіональної економіки. - 2019. – Вип. 2(34). – С. 86-96. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26113>
10. Зінчук Т., Горбачева І., Ковальчук О., Куцмус Н., Усюк Т., Пивовар П., Данкевич В., Прокопчук О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 512 с.

11. Іващенко Г.А. Аналітичне забезпечення ризик-менеджменту в міжнародному бізнес-середовищі / Науковий журнал «Молодий вчений» № 4 (68) квітень 2019 р., с. 482-489

12. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А. Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 1. – С. 55 – 57.

Інформаційні ресурси в інтернеті

13. Аналіз міжнародних ринків [Електронний ресурс] // ПНС ХНЕУ. – Режим доступу : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=6857>

14. Бюлетень іноземної комерційної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.vniki.ru/biki.nsf/all/about.htm

15. Сайт персональних навчальних систем ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Дисципліна «Міжнародний консалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=8037>