

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

**Методичні рекомендації**  
**до виконання консультаційного проекту**  
**для студентів спеціальностей**  
**051 "Економіка", 073 "Менеджмент"**  
**другого (магістерського) рівня**

**Харків**  
**ХНЕУ ім. С. Кузнеця**  
**2018**

УДК 37.091.33(07.034)

М54

**Укладач** Л. І. Піддубна

Затверджено на засіданні кафедри економічного консалтингу.  
Протокол № 6 від 14.12.2017 р.

*Самостійне електронне текстове мережеве видання*

**Методичні** рекомендації до виконання консультаційного М54 проекту для студентів спеціальностей 051 "Економіка", 073 "Менеджмент" другого (магістерського) рівня [Електронний ресурс] / уклад. Л. І. Піддубна. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 27 с.

Подано рекомендації до виконання консультаційного проекту. Наведено тематику та вимоги до оформлення роботи. Запропоновано рекомендації щодо змісту і структури консультаційного проекту.

Рекомендовано для студентів спеціальностей 051 "Економіка", 073 "Менеджмент" другого (магістерського) рівня.

**УДК 37.091.33(07.034)**

© Харківський національний економічний  
університет імені Семена Кузнеця, 2018

## Вступ

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства вимагає залучення всіх можливих засобів впливу та інструментів менеджменту підприємства. Рівень конкурентоспроможності є інтегральним показником, який залежить від функціонування всіх підрозділів підприємства. Сфера виробництва, маркетингу, управління персоналом, фінансами, технологічним розвитком тощо сприяють формуванню конкурентних переваг підприємства, які в певних умовах зовнішнього середовища визначають рівень його міжнародної конкурентоспроможності. Це ставить перед майбутніми фахівцями з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності завдання опанування теоретичних знань, формування практичних вмінь і професійних компетентностей з управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Поглиблене вивчення програмного матеріалу, набуття практичних навичок та компетентностей з навчальної дисципліни "Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства" передбачає виконання та захист консультаційного проекту, що є необхідною складовою процесу підготовки студентів спеціальностей 051 "Економіка", 073 "Менеджмент" другого магістерського рівня.

Метою виконання консультаційного проекту з навчальної дисципліни є поглиблене вивчення та формування у студентів системи знань у галузі теоретичних засад управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства та вмінь і навичок їх практичного застосування.

Мета методичних рекомендацій – формування у студентів знань стосовно загальних основ виконання консультаційного проекту. Завданням методичних рекомендацій є: засвоєння студентами сутності, мети та специфіки написання консультаційного проекту з навчальної дисципліни "Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства"; оволодіння знаннями з методики його підготовки та виконання; вивчення вимог до оформлення консультаційного проекту; набуття знань щодо його захисту.

Методичні рекомендації розроблені відповідно до вимог кредитно-трансферної системи організації навчального процесу у вищих навчальних закладах, що рекомендовано Європейською кредитно-трансфертною системою (ECTS).

# 1. Загальні положення

Процес вивчення навчальної дисципліни "Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства" студентами спеціальностей 051 "Економіка", 073 "Менеджмент" другого магістерського рівня передбачає виконання консультативного проекту, який є одним із етапів формування професійних компетентностей відповідно до Національної рамки кваліфікацій (НРК) України. Кількість годин, що виділена на виконання консультативного проекту – 30 годин (1 кредит).

У процесі виконання та захисту консультативного проекту студент повинен проявити вміння, що розподіляються за такими сферами:

*організаційною*, що полягає у вмінні: планувати та організовувати процес виконання консультативного проекту, розробляти альтернативні варіанти вирішення проблемних ситуацій, їх генерації, скринінгу та вибору оптимального з них;

*аналітичною*, що полягає у вмінні: формулювати висновок характеру змін та їх впливу на стан міжнародної конкурентоспроможності підприємства; аналізувати міжнародне конкурентне середовище, розробляти й обґрунтовувати моделі адаптації підприємства до релевантного зовнішнього ринку, включаючи інституційні, соціально-культурні та інші чинники; формувати інформаційну базу для прийняття оптимальних рішень з управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

*технологічною*, що полягає у вмінні здійснювати діагностику, оцінювання та прогнозування стану міжнародної конкурентоспроможності підприємства з урахуванням змін внутрішнього і зовнішнього середовища; здійснювати стратегічний аналіз міжнародної конкурентоспроможності підприємства із обґрунтуванням ключових чинників впливу на зміни станів об'єкта управління та визначенням інтенсивності їх дії;

*плановою*, що полягає у вмінні: підготовувати завдання для діагностики, оцінювання стану та розроблення організаційно-управлінських рішень, спрямованих на підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства; визначати завдання для організаційного проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

*науково-дослідною*, що полягає у вмінні: збирати, обробляти, аналізувати і систематизувати інформацію щодо стану конкурентів, вибору

методів формування інформаційної бази; теоретично обґрунтувати характер глибини змін у середовищі міжнародного бізнесу підприємства та інтенсивності їх впливу на рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Виконання консультаційного проекту сприяє формуванню таких професійних компетентностей:

розуміння ролі та значення теорії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства у розвитку сучасного суспільства та в системі економічних знань;

здатність визначати чинники та проводити оцінювання міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

розуміння технології формування та реалізації механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

здатність проводити порівняльний аналіз міжнародних конкурентних позицій галузей і підприємств промисловості України;

здатність визначати системні та структурні передумови міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств;

вміння обирати доцільну стратегію МКП;

здатність моделювати організаційно-управлінський механізм формування, підтримки і відтворення рівня МКП;

визначати ефективність управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Консультаційний проект має бути логічно-структурованим, містити доказовий, дослідницький матеріал, який базується на аналізі реальних аналітичних, статистичних даних стосовно роботи підприємства та власних висновках щодо напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності певного підприємства.

## **2. Вибір теми та композиція консультаційного проекту**

Консультаційний (курсний) проект – це один із видів індивідуальних завдань інтегрованого навчально-дослідного, творчого чи проектно-конструкторського характеру, який має на меті не лише поглиблення, узагальнення й закріплення знань студентів з навчальної дисципліни,

а й застосування їх у процесі вирішення конкретного фахового завдання і вироблення вміння самостійно працювати з навчальною та науковою літературою, електронно-обчислювальною технікою, використовуючи сучасні інформаційні засоби та технології. Таким чином студент формує свою професійну компетентність. Консультаційний проект оцінюється як самостійний вид навчальної діяльності студента. Обсяг часу на виконання та захист консультаційного (курсowego) проекту студентом – складова частина часу на самостійну роботу студента в межах обсягу годин, що виділено на дану дисципліну за навчальним планом.

Першочерговим етапом виконання курсової роботи є вибір студентом теми, об'єкта дослідження та розроблення розгорнутого плану роботи. **Тема консультаційного проекту** є однаковою для всіх студентів – "Організаційно-економічний механізм підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства". Але у процесі виконання консультаційного проекту у другому (аналітичному) та третьому (організаційно-управлінському) розділах студенти використовують аналітичний матеріал, який був зібраний упродовж проходження економічної практики на певному підприємстві, що повинно бути зазначено під час формулювання теми консультаційного проекту. Наприклад, "Організаційно-економічний механізм підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності ПАТ "Турбоатом".

Наступним важливим етапом є складання плану консультаційного проекту, який відображає його структуру. План повинен передбачати визначення мети, завдання та методів і інструментів їх реалізації. Структурно консультаційний проект складається з таких елементів: титульна сторінка (додаток А); зміст (додаток Б); вступ (2 сторінки); основна частина (27 – 37 сторінок); висновок (1,5 – 2 сторінки); список використаної літератури; додатки (за необхідності). Більш детально елементи консультаційного проекту розглянуто у наступному розділі.

Тема та зміст консультаційного проекту узгоджується з керівником. Керівник консультаційного проекту має:

- надати консультації щодо уточнення теми роботи та написання її розгорнутого плану, визначення предмета та об'єкта дослідження;

- зорієнтувати студента щодо збирання необхідної для досягнення мети консультаційного проекту вихідної інформації;

- надати рекомендації щодо вибору джерел наукової, методичної та спеціальної літератури;

контролювати виконання окремих етапів роботи;  
 надавати консультації з приводу виконання розділів консультаційного проекту, її оформлення та захисту.

### **3. Зміст і структура консультаційного проекту**

Загальний обсяг консультаційного проекту має складати 40 – 50 сторінок (без додатків) формату А4 друкованого тексту. Консультаційний проект має містити: титульний аркуш, зміст, вступ, основну частину (3 розділи), висновки, список використаних джерел, додатки. Зміст розташовується після титульного аркуша з нової сторінки. Він містить найменування та номери початкових сторінок усіх розділів та підрозділів. Зміст окремих розділів визначається темою консультаційного проекту, який має поєднувати теоретико-методичну, аналітичну та проектну частини. Рекомендується дотримання такої структури консультаційного проекту (табл. 1).

Таблиця 1

#### **Типова структура та зміст розділів консультаційного проекту**

Розділи консультаційного проекту	Рекомендований обсяг сторінок
1	2
<b>Вступ</b>	<b>1 – 2</b>
<b>Розділ 1. Теоретико-методичні засади управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства</b>	<b>10 – 12</b>
1.1. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: сутність та чинники формування.	<b>3 – 4</b>
1.2. Особливості процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.	<b>3 – 4</b>
1.3. Галузевий аналіз як складова аналізу конкурентної середовища підприємства	<b>4 – 6</b>

1	2
<b>Розділ 2. Особливості фінансово-господарської діяльності підприємства</b>	<b>14 – 18</b>
2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства.	<b>2 – 3</b>
2.2. Фінансовий аналіз підприємства.	<b>4 – 5</b>
2.3. Конкурентний аналіз зовнішнього середовища підприємства	<b>8 – 10</b>
<b>Розділ 3. Визначення рівня та напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства</b>	<b>16 – 20</b>
3.1. Методи оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства.	<b>3 – 5</b>
3.2. Визначення поточного рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства.	<b>4 – 5</b>
3.3. Напрями підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства	<b>9 – 10</b>
<b>Висновки</b>	<b>2 – 3</b>
<b>Список використаних джерел</b>	
<b>Додатки</b>	

### 3.1. Вступ

У вступі розкривають сутність та стан досліджуваної проблеми, її значущість, актуальність проведення дослідження. Викладаючи вступ, треба дотримуватися такої послідовності: актуальність теми та необхідність її розроблення; прізвища вчених, що зробили найбільший внесок у розроблення досліджуваної проблеми; мета й завдання консультативного проекту; об'єкт та предмет дослідження; методи дослідження відповідно до визначених завдань. Відомості про структуру консультативного проекту розміщують наприкінці вступу, а також відомості про обсяг курсової роботи, кількість сторінок, кількість ілюстрацій, таблиць, додатків, кількість джерел згідно з переліком посилань.

Актуальність теми обґрунтовують шляхом критичного аналізу та порівняння з відомими розв'язаннями проблеми (відповідно до теми). Висвітлення актуальності не повинно бути занадто великим. Досить кількома реченнями висловити головне – сутність проблеми. Наводять



прізвища вчених-економістів, що зробили вагомий внесок у розроблення досліджуваної проблеми.

Далі формулюють мету роботи і завдання, які необхідно вирішити для досягнення поставленої мети. Мета роботи зазвичай тісно переплітається із назвою консультаційного проекту і повинна чітко вказувати, що саме вирішується в роботі. Не слід формулювати мету як "Дослідження", "Вивчення", тому що ці слова вказують на засіб досягнення мети, а не на саму мету.

Важливий етап консультаційного проекту – визначення об'єкта та предмета дослідження. Об'єкт – це процес або явище, що породжує проблемну ситуацію та обране для вивчення. Предмет міститься в межах об'єкта. Об'єкт і предмет співвідносяться між собою як загальне і часткове. В об'єкті виокремлюють ту його частину, яка є предметом дослідження. Саме на нього спрямована основна увага студента, оскільки предмет дослідження визначає тему консультаційного проекту, яка вказується на титульному аркуші як її назва.

Також у вступі потрібно зазначити перелік використаних методів дослідження для досягнення поставленої в роботі мети. Перераховувати їх треба не відірвано від змісту роботи, а коротко та змістовно визначаючи, що саме буде досліджено за допомогою того або іншого методу. Це дасть змогу пересвідчитися в логічності та прийнятності вибору саме цих методів. Вказується інформаційне та програмне забезпечення дослідження консультаційного проекту.

### **3.2. Теоретико-методична частина**

Теоретична частина повинна точно відповідати темі консультаційного проекту та повністю розкривати її зміст. Для цього слід провести критичний теоретичний аналіз значної кількості літературних джерел, з обов'язковим посиланням на них, присвячених дослідженню поставленої у роботі проблеми (мети). Стисло, критично висвітлюючи роботи науковців та професіоналів, студент повинен назвати ті питання управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, що залишились невирішеними.

Також треба приділити увагу галузевому аналізу конкурентного середовища підприємства. Ціль галузевого аналізу – визначення привабливості галузі та окремих товарних ринків всередині галузі. Такий аналіз

дозволяє визначити структуру та динаміку галузі, її загрози та можливості, виокремити головні сили розвитку галузі та ключові чинники успіху і з урахуванням цього розробляти та коректувати конкурентну стратегію поведінки підприємства на ринку. Методологічно галузевий аналіз у системі управління конкурентоспроможністю будується через призму інтересів окремого підприємства і містить такі складові:

загальний огляд ситуації в галузі (історичні аспекти розвитку галузі, аналіз життєвого циклу галузі, організаційно-структурна характеристика галузі, оцінювання поточного стану галузі);

визначення рушійних сил галузі (визначення сил та чинників зовнішнього середовища, що викликають зміни в галузі);

визначення ключових чинників успіху (КЧУ) галузі (чинників-детермінант успіху певної галузі).

Загальний обсяг теоретико-методичного розділу не повинен перевищувати 25 – 30 % обсягу консультаційного проекту. Джерелами інформації для теоретико-методичної частини можуть бути монографії, навчальні посібники та підручники, навчально-методична література, статистичні матеріали, нормативна та законодавча база діяльності підприємств, наукові статті, інформація з офіційних сайтів мережі "Інтернет".

### **3.3. Аналітична частина**

У другому розділі курсової роботи наводять загальну техніко-економічну характеристику підприємства та виконують фінансово-економічний аналіз його діяльності.

Загальна техніко-економічна характеристика об'єкта повинна відображати таку інформацію: стисла історична довідка, інформація про засновників підприємства, форму власності; характеристика основної продукції, що виробляється на підприємстві, її призначення та основні споживачі; характеристика виробничої структури та структури управління підприємством; динаміка основних показників господарчої діяльності підприємства за декілька років.

Метою проведення комплексного фінансово-економічного аналізу є формування у студента компетентного підходу до проведення аналітичних досліджень зміни економічних показників роботи підприємства

під впливом різних чинників та встановлення причин таких змін. Для того, щоб провести аналіз фінансового стану підприємства, необхідно визначити коефіцієнти фінансової стійкості, ліквідності, оборотності. За підсумками проведених аналітичних досліджень необхідно зробити обґрунтовані висновки щодо економічної ситуації на підприємстві та визначити фактичні та потенційні джерела його конкурентних переваг.

Для оцінювання конкурентних позицій підприємства здійснюється конкурентний аналіз, що містить чотири напрями:

аналіз конкурентної структури галузі (аналіз погрози появи нових конкурентів, аналіз впливу постачальників, аналіз впливу покупців, аналіз погрози появи товарів-субститутів);

оцінювання інтенсивності конкуренції на ринку;

побудова конкурентної карти ринку;

стратегічна сегментація конкурентів.

Аналіз конкурентної структури галузі передбачає визначення найбільш вагомого елемента бізнес-середовища підприємства розрахунковим чи експертним методом.

Оцінювання інтенсивності конкуренції на ринку виконується за допомогою одного чи двох показників (коефіцієнти ринкової концентрації, індекс Герфіндаля – Гіршмана, коефіцієнт відносної концентрації, коефіцієнт Розенблюта тощо), які обираються студентом самостійно.

Також у межах проведення конкурентного аналізу є доцільною побудова конкурентної карти ринку, яка дозволяє досить чітко визначити співвідношення сил на ринку, виокремити типові стратегічні положення фірм-конкурентів, провести ситуаційний аналіз та проектування стратегії конкуренції для підприємства, яке аналізується. Побудова конкурентної карти ринку відбувається у три етапи: 1) формування груп фірм, що знаходяться на ринку, залежно від їх ринкової частки; 2) формування груп фірм, що знаходяться на ринку, залежно від темпів зростання їх ринкової частки; 3) побудова конкурентної карти у матричній формі.

У аналітичній частині консультаційного проекту мають бути наведені розрахунки, які підтверджували б наукову достовірність та точність зроблених на їх основі висновків. Тобто основний зміст цього розділу повинне складати аналітичне обґрунтування з використанням формул, розрахунків, схем, графіків тощо. Обов'язковим елементом виконання

даного розділу є застосування сукупності розрахункових та евристичних методів аналізу, сучасного аналітичного інструментарію.

### **3.4. Практична частина консультаційного проекту**

Практична частина (третій розділ) консультаційного проекту є практичною реалізацією набутих професійних компетентностей. У цьому розділі необхідно розглянути існуючі методи та показники оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та розрахувати його для окремого підприємства, що є базою для виконання консультаційного проекту. Для цього студент повинен обрати два найбільш прийнятних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності з існуючих (метод суми місць, метод суми місць з урахування коефіцієнту вагомості, графоаналітичний метод, метод ефективної конкуренції тощо) та зробити необхідні розрахунки, бажано у динаміці, тобто за два роки.

Необхідно проаналізувати отримані результати щодо рівня конкурентоспроможності підприємства, визначити чинники позитивного та негативного впливу на цей показник.

Також є доцільною побудова та аналіз ланцюга вартості підприємства за моделлю МакКінзі або Портера. Це дозволить провести ідентифікацію й оцінювання ключових активів і ТОП-характеристик підприємства. Активи і ТОП-характеристики підприємства є базою для нарощування рівня конкурентоспроможності підприємства. Виявлення точок опору – активів і ТОП-характеристик, розроблення і розвиток яких має ключове значення для діяльності на даному сегменті ринку, – є однією з найвідповідальніших завдань менеджменту.

Проектно-рекомендаційний характер третього розділу роботи вимагає розроблення пропозицій та рекомендацій автора щодо засобів, прийомів, заходів підвищення (збереження) рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Зазначені рекомендації мають бути обґрунтованими, мати практичну цінність та розрахунок їх ефективності. Потрібно чітко сформулювати що пропонується, хто має відповідати за виконання заходів, які необхідні економічні та часові ресурси.

### **3.5. Висновки**

У висновках викладаються найважливіші наукові та практичні результати, отримані протягом написання кожного з розділів консультаційного проекту.

У процесі написання висновків рекомендується дотримуватися послідовності проведеного у роботі дослідження та послідовності вирішених завдань, відображених у вступі консультаційного проекту.

Висновки формулюються стисло та лаконічно, обсяг цього структурного елемента консультаційного проекту не повинен бути більш ніж три аркуші.

### **3.6. Список використаних джерел**

До списку використаної літератури треба включати не тільки ті джерела, що цитуються або згадуються у курсовій роботі, але й ті, з якими студент ознайомився у процесі її підготовки. Список використаних у консультаційному проекті джерел має становити не менше ніж 25 найменувань. Список використаної літератури складається відповідно до вимог опису бібліографічних видань. Приклад оформлення списку використаних джерел наведено у додатку В.

### **3.7. Додатки**

До додатків доцільно включати допоміжний матеріал, необхідний для повноти сприйняття курсової роботи: використані у роботі дані про діяльність підприємства за останні 3 – 5 років, форми статистичної та бухгалтерської звітності; проміжні математичні формули і розрахунки; таблиці допоміжних цифрових даних; інструкції і методики, опис алгоритмів і програм вирішення завдань на ЕОМ, які розроблені у процесі виконання роботи; ілюстрації допоміжного характеру.

Подають таблиці, схеми, форми звітності тощо, які не мають основного змістового навантаження. Великі таблиці, рисунки, які займають більше двох сторінок – виносяться у додатки.

## **4. Правила оформлення консультаційного проекту**

### **4.1. Загальні вимоги**

Консультаційний проект друкують за допомогою комп'ютера з одного боку аркуша паперу формату А4. Абзацний відступ має бути однаковим по всій роботі і дорівнювати 5 знакам (прибл. 1,25 см). Шрифт друку повинен бути чітким, стрічка – чорного кольору середньої жирності. Під час комп'ютерного набору тексту слід використовувати шрифт Times New Roman 14. Міжрядковий інтервал – множина 1,3. Під час оформлення таблиць та рисунків допускається використання 12 розміру шрифту. Міжрядковий інтервал у таблиці може бути від 1,1 до 1,3.

Текст консультаційного проекту повинен бути надрукований з обов'язковим додержанням таких відступів від краю аркуша: лівий – не менше 30 мм, правий – не менше 10 мм, верхній, нижній – не менше 20 мм.

### **4.2. Нумерація**

Нумерацію сторінок, розділів, підрозділів, ілюстрацій, таблиць, формул подають арабськими цифрами.

Номер сторінки проставляють у правому верхньому куті на відстані 10 мм від верхнього та правого країв аркушу без крапки в кінці.

Нумерацію сторінок починають зі вступу, враховуючи титульний лист та зміст. Нумерація повинна бути на сторінках альбомного та книжкового формату. На додатках також проставляється нумерація сторінок.

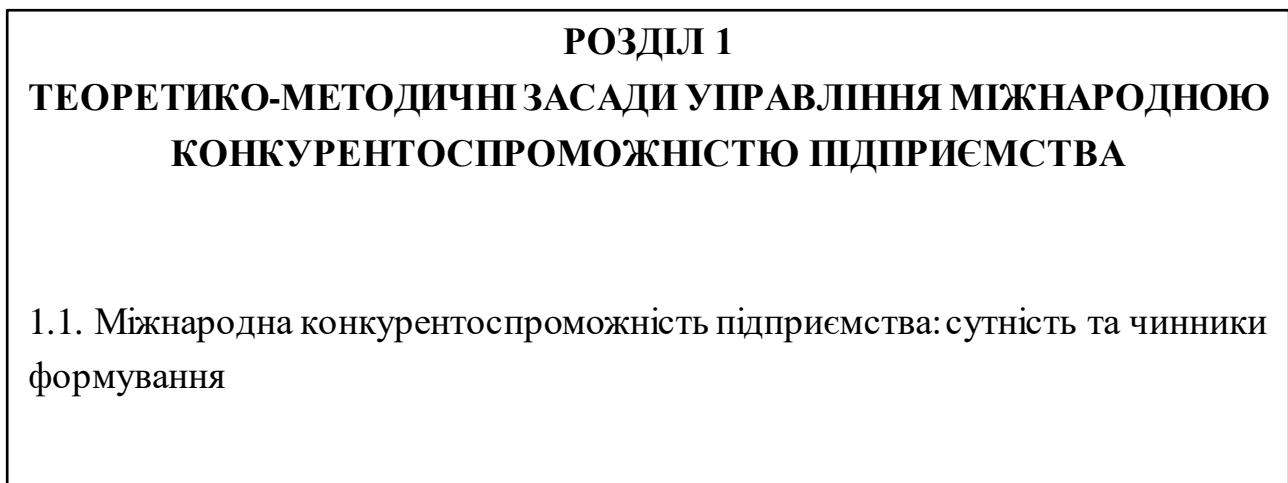
### **4.3. Заголовки**

Текст основної частини консультаційного проекту розподіляють на розділи та підрозділи. Кожний розділ починається номером та назвою.

Заголовки структурних частин роботи "ЗМІСТ", "ВСТУП", "ВИСНОВКИ", "РОЗДІЛ", "СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ", "ДОДАТКИ" друкують великими напівжирними літерами симетрично до тексту. Кожну

структурну частину (вступ, розділи, висновки, список використаних джерел, додатки) треба починати з нової сторінки.

Заголовки розділів і підрозділів варто починати з абзацного відступу, не підкреслюючи, без крапки наприкінці (рис. 1). Заголовки розділів слід писати великими літерами, підрозділів – маленькими літерами (окрім першої великої) з абзацного відступу. Крапку в кінці заголовка не ставлять.



**Рис. 1. Приклад оформлення структурного розділу та підрозділу у консультаційному проекті**

Відстань між заголовком (розділів, підрозділів), попереднім та подальшим текстом повинна бути в межах 20 мм (див. рис. 1), однакова по всій роботі. Після заголовку підрозділу на сторінці (в кінці сторінки) повинно бути не менш 3 – 4 рядків.

#### **4.4. Ілюстрації**

Ілюстрації (рисунок, графіки, схеми) варто розташовувати безпосередньо після тексту, в якому вони згадуються вперше, або на наступній сторінці. На всі ілюстрації повинні бути дані посилання в роботі. Якщо ілюстрації створені не автором роботи, необхідно давати посилання на джерело, з якого запозичено ілюстрацію. Назви схем, рисунків, графіків розташовують під ілюстрацією. За необхідності під ілюстрацією розташовують роз'яснювальні дані. Ілюстрації варто нумерувати арабськими цифрами порядковою нумерацією в межах розділу, за винятком ілюстрацій, що наводяться в додатках. Номер ілюстрації складається з номера розділу і порядкового номера ілюстрації, розділених крапкою.

Наприклад: Рис. 2.1. (перший рисунок другого розділу). Відстань від тексту до ілюстрації та від ілюстрації до тексту – один рядок, якщо ілюстрація вбудовується в структуру тексту, тобто розташована не на окремій сторінці.

## 4.5. Таблиці

Таблицю варто розташовувати безпосередньо після тексту, в якому вона згадується вперше, або на наступній сторінці, якщо таблиця завелика для її вбудовування у структуру тексту на тій же самій сторінці. На всі таблиці повинні бути посилання в тексті. Таблиці нумерують арабськими цифрами послідовно (за винятком таблиць, поданих у додатках) у межах розділу (рис. 2).

Дайте характеристику кожній із ринкових структур та заповніть табл. 2.1.				
Таблиця. 2.1				
<b>Моделі ринкових структур та їх характерні ознаки</b>				
Ознаки	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
1	2	3	4	5
Число фірм у галузі				
Контроль над ціною				
Умови входження до галузі				
Продовження табл. 2.1				
1	2	3	4	5
Тип продукції				
Наявність нецінової конкуренції				

Рис. 2. Приклад оформлення таблиць у консультаційному проекті



У правому верхньому куті над відповідним заголовком розміщують напис "Таблиця" із зазначенням її номера. Номер таблиці повинен складатися з номера розділу і порядкового номера таблиці, наприклад: "Таблиця 1.2" (друга таблиця першого розділу). Кожна таблиця повинна мати назву, яку розміщують над таблицею симетрично до тексту. Заголовки граф повинні починатися з великих літер, підзаголовки – з маленьких.

У разі перенесення частини таблиці на інший аркуш (сторінку) пишуть слова "Закінчення табл." і вказують номер таблиці, наприклад, "Закінчення табл. 1.2", а роль шапки таблиці у цьому випадку відіграє цифровий порядок. Якщо цифрові або інші дані в якому-небудь рядку таблиці не подають, то в ньому ставлять прочерк. Відстань між попереднім та наступним текстом і таблицею повинна дорівнювати 1 рядку (не більше 10 мм).

#### 4.6. Формули та рівняння

Формули і рівняння розташовують у центрі рядка безпосередньо після тексту, в якому вони згадуються. Вище та нижче кожної формули або рівняння повинно бути залишено не менше одного вільного рядка. Формули (якщо їх більше однієї) нумерують у межах розділу. Номер формули складається з номера розділу і порядкового номера формули в розділі. Нумери формул пишуть біля правої частини аркуша на рівні відповідної формули в круглих дужках, наприклад: (3.2) (друга формула третього розділу) (рис. 3).

Середня ринкова частка для підприємств, частка яких нижча за середньоринкову, розраховується за формулою 3.2:

$$P_{\text{ср.сл}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{ісл}} / n_{\text{сл}}, \quad (3.2)$$

де  $P_{\text{ср.сл}}$  – середня ринкова частка для підприємств, частка яких нижча за середньоринкову;

$P_{\text{ісл}}$  – ринкова частка підприємств, частка яких нижча за середньоринкову;  
 $n_{\text{сл}}$  – число підприємств, частка яких нижча за середньоринкову.

Рис. 3. Приклад оформлення формул у консультаційному проекті

Пояснення значень символів і числових коефіцієнтів треба подавати безпосередньо під формулою в тій послідовності, в якій вони подані у формулі. Значення кожного символу і числового коефіцієнта треба подавати з нового рядка. Перший рядок пояснення починають зі слова "де" без двокрапки.

Перенесення формули або рівняння на наступний рядок допускається тільки на знаках виконуваних операцій, причому, знак операції на початку приблизно 10 мм наступного рядка повторюють. У разі перенесення формули або рівняння на знаку операції множення застосовують знак "×". Якщо в роботі тільки одна формула або рівняння, їх нумерують порядковою нумерацією в межах розділу. Формули, що впливають одна з іншою і не розділені текстом, відокремлюють комою. Відстань від тексту до формули і від формули або/і розшифровки формули до тексту – один рядок (приблизно 10 мм).

#### **4.7. Посилання**

У процесі написання консультаційного проекту потрібно давати посилання на джерела та матеріали, що наводяться в роботі. Посилання дають змогу перевірити достовірність відомостей. Посилання на джерела слід зазначати порядковим номером за списком літератури, виділеним двома квадратними дужками, наприклад, " ... у працях [1 – 7] ..." або "... у роботі [5, с. 87] ...", або просто вказати номер джерела біля записаного тексту – [25]. У разі посилання на розділи, підрозділи, пункти, підпункти, ілюстрації, таблиці, формули, рівняння або додатки зазначають їх номери. Наприклад: "... у розділі 2 ..."; "... відповідно до підрозділу 2.3 ..."; "... на рис. 1.5 ..."; "... у табл. 3.2 ..."; "... згідно табл. 3.2 ..." або "... виходячи із табл. 3.2 ..."; "... (див. табл. 3.2) ..."; "... за формулою (3.5) ..."; "... у рівняннях (1.9) – (1.12) ..."; "... у додатку Б ..." або "... (додаток Б)".

#### **4.8. Список використаних джерел**

У список додають усі літературні джерела, на які були посилання в тексті курсової роботи. При цьому слід додержуватися наступного порядку щодо розташування літературних джерел: Конституція України;

закони України; Укази президента України; постанови Верховної Ради України; постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України; наукова, навчально-методична та спеціальна література (у тому числі газетні та журнальні статті), видана українською та російською мовами в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків; література, видана іноземними мовами; інтернет-ресурси в алфавітному порядку. Відомості щодо літературних джерел, включених до списку, слід наводити згідно з вимогами державних стандартів з обов'язковим наведенням назв праць і вихідних даних видавництва. Нумерують літературні джерела арабськими цифрами із крапкою згідно з їхнім порядковим номером у переліку. Рекомендована загальна кількість позицій у списку літератури має бути не менше ніж 25 джерел. Приклад оформлення списку використаної літератури наведено в додатку В.

#### 4.9. Додатки

Додатки оформлюють як продовження роботи у вигляді окремої частини та розміщують у порядку появи посилань на них у тексті. Додатки повинні мати титульний аркуш, на якому посередині великими літерами слід написати слово "ДОДАТКИ". Кожний додаток повинен починатися з нової сторінки. Додаток повинен мати заголовок, надрукований зверху симетрично відносно тексту сторінки. Посередині рядка над заголовком рядковими літерами з першої великої повинно бути написане слово "Додаток" і велика літера, що позначає додаток. Додатки слід позначати послідовно великими літерами української абетки за винятком літер Г, Є, З, І, Ї, Й, О, Ч, Ь. Наприклад, додаток А, додаток Б і т. д.

Додатки повинні мати спільну з рештою консультаційного проекту наскрізну нумерацію сторінок.

Ілюстрації, таблиці, формули та рівняння, що є в тексті додатка, слід нумерувати в межах кожного додатка, наприклад, рисунок А.2 – другий рисунок додатка А; таблиця А.1 – перша таблиця додатка А; формула (Б.1) – перша формула додатка Б. У посиланнях у тексті додатка на ілюстрації, таблиці, формули, рівняння рекомендується писати: "... на рис. А.1 ...", "... на рис. В.1 ..." – якщо рисунок єдиний у додатку В; "... у таблиці Г.3 ...", або "... у табл. А.3 ..."; "... за формулою (В.1) ...",

"... у рівнянні Д.2 ...". Якщо у роботі як додаток використовується документ, що має самостійне значення й оформлюється згідно з вимогами до документа даного виду, його копію вміщують у роботі без змін в оригіналі. Перед копією документа вміщують аркуш, на якому посередині друкують слово "ДОДАТОК\_\_" і його назву (за наявності), праворуч у верхньому куті аркуша проставляють порядковий номер сторінки. Сторінки копії документа нумерують продовжуючи наскрізну нумерацію сторінок консультаційного проекту (не займаючи власної нумерації сторінок документа).

## **5. Порядок захисту та критерії оцінювання консультаційного проекту**

Оцінюється консультаційний проект членами комісії після його захисту студентом за 100-бальною та національною шкалою оцінок. Рейтингова оцінка роботи містить формальний та змістовий критерії: до формальних критеріїв належать: дотримання термінів здачі завершеної роботи, правильність оформлення, грамотність структурування роботи, наявність посилань, наявність ілюстративного матеріалу, використання сучасної літератури та ін. Оцінка за формальними критеріями не перевищує 30 балів із 100 можливих; до змістовних критеріїв належать: актуальність теми, збалансованість розділів роботи, правильність формулювань цілей і завдань дослідження, відповідність змісту заявленої теми, ступінь самостійності, наявність елементів наукової новизни, практична цінність роботи, знання новітньої літератури тощо. Оцінка за змістовним критерієм не перевищує 50 балів зі 100 можливих. Окремо оцінюється захист роботи, що має вигляд наукової доповіді. При цьому оцінюється вміння студента подати матеріал, його ораторське мистецтво, володіння термінологією в усному мовленні, вміння переконувати, відповіді на запитання за темою роботи тощо. Оцінка за захист не перевищує 20 балів. Якщо студент за консультаційний проект набирає менше 60 балів, то оцінка не зараховується. Критерії оцінювання консультаційного проекту наведено в табл. 2.

### Критерії оцінювання консультаційного проекту

Критерії	Бали
Дотримання вимог оформлення консультаційного проекту	10
Інформаційне забезпечення роботи	10
Актуальність теми	10
Рівень вирішення мети та завдань	10
Доречність використання методів, інформації та програмного забезпечення	10
Практична значущість отриманих результатів	10
Вміння узагальнювати й робити висновки	10
Компонент своєчасності	10
Захист консультаційного проекту	20
<b>Підсумковий рейтинговий бал</b>	<b>100</b>

Підсумкова оцінка з консультаційного проекту згідно з Методикою переведення показників успішності знань студентів університету в систему оцінювання за шкалою ECTS конвертується в підсумкову оцінку за шкалою ECTS (табл. 3).

### Переведення показників успішності знань студентів ХНЕУ ім. С. Кузнеця у систему оцінювання за шкалою ECTS

Сума балів за всі види навчання	Оцінка ECTS	За національною шкалою
90 – 100	A	Відмінно
82 – 89	B	Добре
74 – 81	C	Добре
64 – 73	D	Задовільно
60 – 63	E	Задовільно
35 – 59	FX	Незадовільно
1 – 34	F	Незадовільно

## Використана література

1. Документація. Звіти у сфері науки і техніки. Структура і правила оформлення : ДСТУ 3008-95. – Київ : Держстандарт України, 1995. – 36 с.
2. Ієрархічна система експертизи дисертаційних робіт: економічні спеціальності / автори-упорядники : В. С. Загорський, докт. екон. наук, професор; О. М. Тищенко, докт. екон. наук, професор. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 112 с.
3. Методичні рекомендації до виконання та оформлення дипломних робіт освітньо-кваліфікаційних рівнів "бакалавр" з напрямку підготовки 6.030509 та "магістр" зі спеціальності 8.03050901 з обліку і аудиту / укл. А. А. Пилипенко, Ю. Д. Маляревський, Л. В. Безкоровайна та ін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. – 124 с.
4. Положення про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців / укл. М. В. Афанасьєв ; [наукове керівництво докт. екон. наук, професора Пономаренка В. С.]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 244 с.

# Додатки

Додаток А

## Приклад оформлення титульного аркуша консультаційного проекту

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

Кафедра економічного консалтингу

### КОНСУЛЬТАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ

на тему:

**"Організаційно-економічний механізм підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності ПАТ "Турбоатом"**

Керівник:  
докт. екон. наук, професор

Піддубна Л. І.

Виконала:  
студентка 1 курсу магістратури,  
групи 8.06.073.060.17.1  
факультету міжнародних  
економічних відносин,  
спец. 8.073.060  
"Менеджмент зовнішньоекономічної  
діяльності"

Орлова К. П.

Харків, 2018

## Приклад оформлення змісту консультативного проекту

<b>ЗМІСТ</b>	
Вступ	3
Розділ 1. Теоретико-методичні засади управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	6
1.1. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: сутність та чинники формування	6
1.2. Особливості процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	9
1.3. Галузевий аналіз як складова аналізу конкурентної середи ПАТ "Турбоатом"	13
Розділ 2. Особливості фінансово-господарської діяльності ПАТ "Турбоатом"	18
2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства	18
2.2. Фінансовий аналіз ПАТ "Турбоатом"	21
2.3. Конкурентний аналіз зовнішнього середовища ПАТ "Турбоатом"	25
Розділ 3. Визначення рівня та напрями підвищення міжнародної конкурентоспроможності ПАТ "Турбоатом"	32
3.1. Методи оцінювання рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства	32
3.2. Визначення поточного рівня міжнародної конкурентоспроможності ПАТ "Турбоатом"	38
3.3. Напрями підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства	43
Висновки	48
Список використаних джерел	50
Додатки	51



### Приклад оформлення списку використаних джерел

1. Пономаренко В. С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 328 с.

2. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна ; за ред. проф. І. О. Піддубного. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2004. – 264 с.

3. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства" для студентів галузей знань 0305 "Економіка та підприємництво", 0306 "Менеджмент і адміністрування" денної форми навчання : [Електронне видання] / укл. Л. І. Піддубна. – Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 72 с.

4. Сайт персональних навчальних систем. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=1368>.

## Зміст

Вступ .....	3
1. Загальні положення .....	4
2. Вибір теми та композиція консультаційного проекту.....	5
3. Зміст і структура консультаційного проекту.....	7
3.1. Вступ.....	8
3.2. Теоретико-методична частина .....	9
3.3. Аналітична частина .....	10
3.4. Практична частина консультаційного проекту .....	12
3.5. Висновки .....	13
3.6. Список використаних джерел.....	13
3.7. Додатки .....	13
4. Правила оформлення консультаційного проекту .....	14
4.1. Загальні вимоги.....	14
4.2. Нумерація .....	14
4.3. Заголовки .....	14
4.4. Ілюстрації .....	15
4.5. Таблиці .....	16
4.6. Формули та рівняння .....	17
4.7. Посилання.....	18
4.8. Список використаних джерел.....	18
4.9. Додатки .....	19
5. Порядок захисту та критерії оцінювання консультаційного проекту .....	20
Використана література .....	22
Додатки .....	23

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

**Методичні рекомендації  
до виконання консультаційного проекту  
для студентів спеціальностей  
051 "Економіка", 073 "Менеджмент"  
другого (магістерського) рівня**

*Самостійне електронне текстове мережеве видання*

Укладач **Піддубна** Людмила Іванівна

Відповідальний за видання *О. В. Васильєв*

Редактор *В. О. Дмитрієва*

Коректор *Н. В. Завгородня*

План 2018 р. Поз. № 30 ЕВ. Обсяг 27 с.

---

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру*

**ДК № 4853 від 20.02.2015 р.**