



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «КОНСАЛТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Ступінь вищої освіти – магістр

Освітньо-професійна програма: «Бізнес-аналітика та управління інноваційними системами»

Кількість кредитів ECTS – 5

Рік навчання: 1, семестр – 2

Мова викладання: українська

Керівник курсу

к.е.н., доцент Ірина БЕЛОВА

i.belova@wunu.edu.ua; +80976654938

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

«Консалтингова діяльність» є вибірковою дисципліною циклу професійної підготовки магістра за освітньо-професійною програмою «Бізнес-аналітика та управління інноваційними системами».

Мета дисципліни полягає у формуванні професійно зорієнтованих знань щодо змісту у підготовці фахівців у сфері бізнесового, фінансового, та інвестиційного консалтингу. Його викладання повинно бути спрямоване на одержання студентами теоретичних знань і практичних навичок їх застосування в майбутній фаховій діяльності для виявлення та оцінки проблем і потенційних можливостей підвищення ефективності функціонування клієнтів консалтингових фірм. Сучасний консалтинг є синтезом професійної та комерційної діяльності, який передбачає володіння методологією успішного процесу консультування та забезпечення прибутковості консультаційного бізнесу.

СТРУКТУРА КУРСУ

Години (лек. / практ.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2/1	Тема 1. Консалтингова діяльність та ринок консалтингових послуг	Розуміти значення консалтингової послуги та хто є постачальниками консалтингових послуг. Знати загальну характеристику ринку консультаційних послуг та особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні	Тести, питання, ділові ситуації
2/1	Тема 2. Види, методологічні підходи та форми консультування	Знати види консультування та методологічні підходи та форми консультування. Розуміти консультування щодо оподаткування прибутку підприємств, податку на додану вартість, доходів фізичних осіб, інших податків та зборів. Розуміти структуру та зміст пропозицій, консультаційних пропозицій та особливості їх укладання.	Тести, питання, ділові ситуації

2/1	Тема 3. Організація та управління консалтинговими фірмами	Знати види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу та структуру управління консалтинговою фірмою. Розуміти поняття стратегії консультаційної фірми.	Тести, питання, ділові ситуації
4/2	Тема 4. Складові консультаційного процесу	Розуміти зміст та послідовність консультаційного процесу та застосування у консультуванні проектного підходу.	Тести, питання, ділові ситуації
2/1	Тема 5. Побудова стосунків консультанта з клієнтом	Розуміти партнерські стосунки в системі «клієнт-консультант» та взаємовідносини консультанта і клієнта, а також поведінкові ролі консультанта та стратегії роботи з клієнтом.	Тести, питання, ділові ситуації
4/2	Тема 6. Маркетинг консалтингових послуг	Знати мету, зміст та організацію маркетингової діяльності консалтингових фірм. Розуміти інструментарій маркетингу консалтингового продукту та методи просування консультаційних послуг.	Тести, питання, ділові ситуації
4/2	Тема 7. Кадрова політика консалтингової фірми	Знати вимоги до працівників консалтингових фірм та характеристика цільового сегмента ринку трудових ресурсів консалтингу.	Тести, питання, ділові ситуації
4 / 2	Тема 8. Ризик у консультаційній діяльності	Знати поняття та основні види ризиків у консультуванні та їх наслідки. Вміти аналізувати ризики незабезпечення належної якості виконання проекту, ризики порушення термінів виконання робіт, а також ризики недодержання бюджету проекту та заходи по обмеженню ризиків	Тести, питання, ділові ситуації
4 / 2	Тема 9. Бізнес-консультування на ринку консалтингових послуг	Знати загальну характеристику стану бізнес-консультування. Розуміти консультаційні послуги з оптимізації бізнес-процесів; оцінки майна та бізнесу; аудиту; у інвестиційній та фінансовій сферах.	Тести, питання, ділові ситуації
2 / 1	Тема 10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні	Знати характерні особливості професії консультанта. Розуміти що таке ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності.	Тести, питання, ділові ситуації

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ:

1. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 124-135.
2. Етичний кодекс консультанта. Всеукраїнська асоціація консультантів по управленню (ІМС-Ukraine). URL: <http://imcukraine.com/images/ethical-code.pdf>
3. Карпенко О. О. Перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні на основі європейського досвіду. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 27. С. 54–58.
4. Касян, С. Я., Онікієнко, А. О. Особливості консалтингової діяльності в системі маркетингу послуг. Економічний простір, 2018. С. 151-162. URL <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/40>
5. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Фінансовий бізнес-консалтинг» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» денної і заочної форм навчання [Електронне видання] / Заячківська О. В. Рівне : НУВГП, 2022. 78 с.
6. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.
7. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності. Конспект лекцій. Електронне видання. Харків: НЮУ імені Ярослава Мудрого, 2019. 55 с.
8. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності. Facebook лекторіум для студентів магістратури. 2019, 14-20 жовтня. Харків: Нац. юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого, 2019. 25 с. URL: <https://www.facebook.com/groups/1429039653865820/>.
9. Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. P. 299-312. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/mono2019_1.pdf
10. Марченко О. С., Селіванова І. А. Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення. Наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право» з теоретичних та практичних питань розвитку бізнес-консалтингу 11 квітня 2019 р. Економічна теорія та право. 2019. № 2 (37). С. 156-172.
11. Педько А. Основи підприємництва і бізнес культури: навчальний посібник. Центр навчальної літератури. 2019. 168 с.
12. Податковий кодекс України від 01 серп. 2021 р. (зі змінами та доповненнями). URL: www.zakon.rada.gov.ua
13. Пол Дж. Філдінг. Як керувати проектами. Видавництво: Фабула. 2020. 240 с.
14. Роде М. Скетчноутинг. Посібник із візуалізації ідей. Харків : Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2018. 224 с.
15. Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В. Бізнес-аналітика: навч.-метод. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.
16. Сохацька О. М., Смерека С. В. Особливості формування стратегічних карт підприємства. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7826/>
17. Сурженко Н. В. Розвиток ринку консалтингових послуг : зарубіжний досвід і реалії України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнічного ун-ту (економічні науки). 2018. №2(37). С. 105–110.
18. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.
19. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.
20. Шевченко Л. С. Law & Management: новий напрям наукових досліджень та управлінської практики. Development trends in legal science and practice: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine / edited by authors. Riga: SIA "Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2018. С. 218-239. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9>.
21. Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole:

- The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf
22. Guile, D., & Wilde, R. J. (2018). 'Articulating value' for clients in a global engineering consulting firm: 'immaterial' activity and its implications for post-knowledge economy expertise. *Journal of Education and Work*, 31(5-6), 519-532.
 23. Cerruti, C., Tavoletti, E., & Grieco, C. (2019). Management consulting: a review of fifty years of scholarly research. *Management Research Review*.
 24. Ibatova, A., Kuzmenko, V., & Klychova, G. (2018). Key performance indicators of management consulting. *Management Science Letters*, 8(5), 475-482.
 25. Anderson, S. J., & McKenzie, D. (2022). Improving Business Practices and the Boundary of the Entrepreneur: A Randomized Experiment Comparing Training, Consulting, Insourcing, and Outsourcing. *Journal of Political Economy*, 130(1), 157-209.
 26. Ma, Y., Rosenheck, R., & He, H. (2020). Psychological stress among health care professionals during the 2019 novel coronavirus disease Outbreak: Cases from online consulting customers. *Intensive and Critical Care Nursing*, 61, 102905.
 27. Park, G., Lee, S. K., & Choi, K. (2021). Evaluating the Service Operating Efficiency and Its Determinants in Global Consulting Firms: A Metafrontier Analysis. *Sustainability*, 13(18), 10352.
 28. Nissen, V. (2018). Digital transformation of the consulting industry—introduction and overview. In *Digital transformation of the consulting industry* (pp. 1-58). Springer, Cham.
 29. Soh, D. S., & Martinov Bennie, N. (2018). Factors associated with internal audit's involvement in environmental and social assurance and consulting. *International Journal of Auditing*, 22(3), 404-421.
 30. Sayed, N., & Lento, C. (2018). Developing a strategy map for environmental consulting firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*.
 31. Ormerod, R. J. (2022). The economic logic of OR consulting practice: Towards a foundational view. *Systems Research and Behavioral Science*, 39(4), 685-707.
 32. Cope, A. L., Wood, F., Francis, N. A., & Chestnutt, I. G. (2018). Patients' reasons for consulting a GP when experiencing a dental problem: a qualitative study. *British Journal of General Practice*, 68(677), e877-e883.
 33. Lee, Y. H., & Seo, Y. W. (2018). Strategies for sustainable business development: utilizing consulting and innovation activities. *Sustainability*, 10(11), 4122.

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика оцінювання

Політика щодо граничних термінів і перескладання: Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності: Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та заліків заборонено.

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Консалтингова діяльність» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Змістовий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Разом
30%	40%	30%	100%
1. Усне опитування на заняттях: 5 тем (1 – 5 теми) по 5 балів – мах 25 балів. 2. Модульна письмова робота - мах 75 балів.	1. Усне опитування на заняттях: 5 тем (6 – 10 теми) по 5 балів – мах 25 балів. 2. Модульна письмова робота - мах 75 балів.	1. Підготовка КПІЗ - мах 40 балів. 2. Захист КПІЗ - мах 40 балів. 3. Участь у тренінгах - мах 20 балів.	100

Шкала оцінювання

За шкалою ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	Відмінно	A (відмінно)
85–89	Добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	Задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	Незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)