

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. декана факультету міжнародних
економічних відносин та туристичного
бізнесу

Тетяна МІРОШНИЧЕНКО



“ ” 2023 р

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Бізнес-консалтинг
(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти **перший (бакалаврський)**
міжфакультетська дисципліна
вид дисципліни: **за вибором**

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

«29» серпня 2023 року, протокол № 1

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Кондратенко Н. Д.

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії

Протокол від «29» серпня 2023 року № 1

В.о. завідувача кафедри



(оригінал підписано)

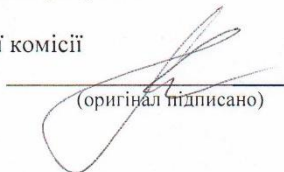
Ірина ДЕРІД

(ім'я та прізвище)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Протокол від «29» серпня 2023 року № 1

Голова науково-методичної комісії



(оригінал підписано)

Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА

(ім'я та прізвище)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Бізнес-консалтинг» є міжфакультетською дисципліною циклу гуманітарної, соціально-економічної та фундаментальної підготовки за вибором студентів.

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Бізнес-консалтинг» є формування знань теорії та практики консалтингової діяльності, здійснення консультаційного процесу та ведення бізнесу у сфері консалтингу.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

- формування знань теоретичних і прикладних основ бізнес-консалтингу як професії та бізнесу, його видів та послуг;

– оволодіння знаннями та практичними навичками підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг, організаційно-економічного механізму консалтингової фірми;

– набуття знань механізму ринку консалтингових послуг, методів його аналізу та забезпечення конкурентних переваг;

– оволодіння знаннями та практичними навичками організації та технології консультування, визначення й оцінки результатів бізнес-консалтингу;

– формування навичок професійного консультування з різних питань господарської діяльності бізнес-організацій;

– оволодіння основними принципами управління організаціями бізнес-консалтингу, маркетингу консалтингових послуг

1.3 Кількість кредитів – 3.

1.4 Загальна кількість годин – 90.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни

Характеристика навчальної дисципліни	
За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
2 або 3	–
Семестр	
3 або 4, 5 або 6	–
Лекції	
28 год.	–
Практичні, семінарські заняття	
–	–
Лабораторні заняття	
–	–
Самостійна робота	
62 год.	–
Індивідуальні завдання	
–	

1.6. Заплановані результати навчання.

Студенти повинні досягти таких результатів навчання:

Знати:

- цілі, завдання, функції і напрями розвитку бізнес-консалтингу в сучасних умовах;
- механізм функціонування, чинників і напрямів розвитку ринку консалтингових послуг;
- зміст послуг і напрямів розвитку юридичного, фінансового, кадрового, корпоративного та міжнародного бізнес-консалтингу;

Вміти:

- застосовувати знання та практичні навички підприємницької діяльності завдання консалтингових послуг, організаційно-економічного механізму консалтингової фірми;
- використовувати набуті знання теоретичних і практичних основ консультативного менеджменту, його основних складових та ролі у забезпечення ефективності бізнес-організацій.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Тема 1. Бізнес-консалтинг: сутність та основні функції.

Бізнес-консалтинг: професія та підприємництво. Зовнішнє та внутрішнє консультування: зміст, порівняльні переваги та недоліки. Функції бізнес-консалтингу. Консалтингові ресурси бізнесу: зміст та форми. Становлення та розвиток бізнес-консалтингу. Особливості розвитку бізнес-консалтингу в Україні. Регулювання бізнес-консалтингу: державне, колективне, контрактне. Договір з надання консалтингових послуг. Етика та соціальна відповідальність бізнес-консалтингу

Тема 2. Консалтингова діяльність: основні види та послуги.

Консалтинговий сектор національної економіки: структура та розвиток. Види консалтингової діяльності. Стратегічний та оперативний консалтинг. Консалтинг у мережі Інтернет. Основні характеристики консалтингових послуг. Типи консалтингових послуг. Цінність консалтингової послуги та її елементи. Якість консалтингової послуги.

Тема 3. Консалтинговий бізнес та ринок.

Бізнес-консалтинг як підприємницька діяльність. Матриця консалтингу: «професійність та бізнес». Основні організаційні форми підприємницької діяльності у сфері бізнес-консалтингу. Ринок консалтингових послуг: поняття, характеристики, структура. Ринок послуг бізнес-консалтингу України: попит та пропозиція, типи конкуренції

Тема 4. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал.

Консалтингова фірма як інтелектуальна підприємницька організація сфери послуг. Основні функції консалтингової фірми як суб'єкта господарювання. Економічний потенціал консалтингової фірми: ресурсні і результативні складові. Персонал консалтингової фірми та його оплата. Організація та мотивація інтелектуальної праці консультантів.

Тема 5. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги.

Власний та запозичений капітали консалтингової фірми. Основні та оборотні фонди бізнес-консалтингу. Інтелектуальний капітал консалтингової фірми та його структура. Основні види витрат бізнес-консалтингу. Собівартість консалтингової послуги. Дохід та прибуток консалтингової фірми. Ціноутворення на консалтингові послуги. Форми оплати консалтингових послуг

Тема 6. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу.

Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу. Основні напрями фінансового консалтингу. Аутсорсинг у сфері фінансового консалтингу.

Тема 7. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу.

Кадровий консалтинг: завдання, напрями та заходи. Основні види послуг кадрового консалтингу. Основні напрями кадрового консалтингу

Тема 8. Корпоративний та міжнародний консалтинг

Корпоративний консалтинг: завдання та роль у оптимізації управління бізнес-організаціями. Послуги корпоративного консалтингу. Основні напрями корпоративного консалтингу.

Міжнародний консалтинг: визначення та характеристики. Міжнародний бізнес-консалтинг як чинник інтернаціоналізації бізнесу. Суб'єкти міжнародного консалтингу. Напрями та послуги міжнародного консалтингу.

Тема 9. Моделі, стадії та технології процесу консультування.

Консультації та їх види. Консультаційний проект: зміст, види, життєвий цикл, етапи. Консультаційний процес та його стадії: початкова (перед-контрактна), основна (контрактна), заключна (після контрактна). Види консультаційних проектів
Моделі консультування: експертна, проектна, процесна. Модель навчального консалтингу. Поведінкові ролі консультанта у процесі консультування. Технології консалтингової діяльності. Завдання, процедури та методи здійснення стадій консультаційного процесу. Консультаційна пропозиція та техніко-економічне завдання.

Тема 10. Принципи управління бізнес-консалтингом.

Визначення та основні складові консультативного менеджменту: консультаційна форма управління та менеджмент консультаційної діяльності. Консультативний менеджмент в системі управління знаннями та комунікаціями в організації. Управлінські моделі консультування. Управління процесом консультуванням в організації. Організаційні форми внутрішнього консультування на підприємстві. Принципи менеджменту бізнес-консалтингу. Мережевий принцип управління консалтинговою діяльністю. Управління клієнтоорієнтованістю бізнес-консалтингу.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин					
	денна форма					
	усього	у тому числі				
л.		п.	лаб.	інд.	с. р.	
Тема 1. Бізнес-консалтинг: сутність та основні функції.	9	2				7
Тема 2. Консалтингова діяльність: основні види та послуги.	9	4				5
Тема 3. Консалтинговий бізнес та ринок.	9	2				7
Тема 4. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал.	9	4				5
Тема 5. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги.	9	2				7
Тема 6. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу.	9	2				7
Тема 7. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу.	9	2				7
Тема 8. Корпоративний та міжнародний консалтинг	9	4				5
Тема 9. Моделі, стадії та технології процесу консультування.	9	2				7
Тема 10. Принципи управління бізнес-консалтингом.	9	4				5
Усього годин	90	28				62

4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

Не передбачено

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Бізнес-консалтинг: сутність та основні функції. Підготуватися до доповіді	7
2	Тема 2. Консалтингова діяльність: основні види та послуги. Підготуватися до доповіді	5
3	Тема 3. Консалтинговий бізнес та ринок. Підготуватися до доповіді	7

4	Тема 4. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал. Підготуватися до доповіді	5
5	Тема 5. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги. Підготуватися до доповіді	7
6	Тема 6. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу. Підготуватися до доповіді	7
7	Тема 7. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу. Підготуватися до доповіді	7
8	Тема 8. Корпоративний та міжнародний консалтинг Підготуватися до доповіді	5
9	Тема 9. Моделі, стадії та технології процесу консультування. Підготуватися до доповіді	7
10	Тема 10. Принципи управління бізнес-консалтингом. Підготуватися до доповіді	5
	<i>Разом</i>	62

6. Індивідуальні завдання

Не передбачено

7. Методи навчання

Методи навчання – це взаємодія між викладачем і студентами, під час якої відбувається передача та засвоєння знань, умінь і навичок від викладача до студента, а також самостійної та індивідуальної роботи студента.

При проведенні визначених планом видів занять використовуються такі методи:

1. Під час викладення навчального матеріалу:
 - словесні (бесіда, пояснення, розповідь, інструктаж);
 - наочні (ілюстрування, демонстрування, самостійне спостереження);
 - практичні (вправи, практичні роботи, дослідні роботи).
2. За організаційним характером навчання:
 - методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності;
 - методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності;
 - методи контролю та самоконтролю у навчанні;
 - бінарні (поєднання теоретичного, наочного, практичного) методи навчання.

3. За логікою сприймання та засвоєння навчального матеріалу: індуктивно-дедукційні, репродуктивні, прагматичні, дослідницькі, проблемні тощо.

Разом із виконанням завдань з вивчених тем можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача: проходження тренінг-курсів або дистанційних курсів з використанням сучасних освітніх технологій на різноманітних онлайн-платформах; участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, гуртках та зустрічах із використанням сучасних освітніх технологій; участь у науково-дослідних та прикладних дослідженнях з проблем, що вивчаються в межах дисципліни «Основи підприємництва Бізнес-консалтинг» й т. ін.

8. Методи контролю

Метод контролю – це система дій, націлена на перевірку знань студента. Використовуються наступні форми контролю:

усний контроль, що по своїй сутності передбачає діалог і перевірку репродуктивного відтворення студентом отриманої інформації, а також усний контроль у формі доповіді студентом стосовно проблеми, що не була вирішена в рамках інформації, даної у лекції; дискусія, що передбачає активний диспут між усією групою та викладачем стосовно знаходження відповіді на поставлене питання; підсумковий контроль у вигляді заліку.

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота										Ра зо м	З а л і к	С у м а
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10			
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	60	40	100

T1, T2 ... – теми лекційного плану

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 20 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю та самостійної роботи.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

1. З низки тем передбачене виконання письмових завдань в рамках самостійної роботи студента. За кожне завдання передбачене певну максимальну кількість балів. Повне і правильне виконання завдання дає максимальну кількість балів. Неповне чи неправильне виконання завдання призводить до зниження балів.

2. Підсумком вивчення дисципліни є складання письмового заліку. Залік передбачає певну кількість балів, що їх можна отримати, виконавши усі запропоновані завдання повно та без помилок. Якщо студент плутано та неповно відповідає на основне питання, не відповідає на додаткові питання – його бал знижується. Питання до заліку надаються заздалегідь.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90–100	відмінно	зараховано

70–89	добре	
50–69	задовільно	
1–49	незадовільно	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна література

1. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.
2. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності: конспект лекцій. Електронне видання. Харків: НЮУ імені Ярослава Мудрого, 2019. 55 с.
3. 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 квіт. 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 156–172.
4. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2008.pdf
5. Марченко О. С., Ярмак О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків: Вид. дім «Інжек», 2012. 250 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf
6. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 302 с.

Допоміжна література

7. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.
8. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.
9. Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності: навч. посібник. Київ: ХНЕУ, 2000. 228 с.
10. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 136 с.
11. Коростильов В. Управлінське консультування. Київ: МАУП, 2003. 104 с.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відеолекції, інше методичне забезпечення

1. Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141. Дата оновлення: 30.09.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%>
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01.2018. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> Ради України. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 18.02.2018. URL: <http://>
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Ві-домості Верховної* [/zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15)

4. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 13. Ст. 64. Дата оновлення: 26.04.2017. URL:
5. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
6. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 05.01.2017. URL:
7. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> .
8. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. №514-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2008. №№ 50-51. Ст. 384. Дата оновлення: 18.02.2018. URL:
9. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/514-17>.
10. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України* 1993. № 50. Ст. 472. Дата оновлення: 02.08.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3659-12> .

12. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили

В умовах воєнного стану освітній процес в університеті здійснюється за дистанційною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;
 - дистанційно на платформі Google Classroom та Zoom можуть проводитись практичні (семінарські), індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи.
- Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти залік в дистанційній формі з використанням платформи Classroom та Zoom.