

**Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра бізнесу та управління персоналом**

**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**  
**«Організація консалтингового бізнесу»**  
**вибіркова**

Освітньо-професійна програма Міжнародні економічні відносини

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Галузь знань 29 Міжнародні відносини

Факультет: економічний

Мова навчання: українська

Розробник: Водянка Любов Дмитрівна, доцент кафедри бізнесу та управління персоналом, к.е.н., доцент

Профайл викладача: <http://econom.chnu.edu.ua/kafedry-ekonomichnogo-fakultetu/kafedra-ekonomikypidpryemstva-ta-up>

Контактний тел. 509-464

Е-mail: [l.vodjanka@chnu.edu.ua](mailto:l.vodjanka@chnu.edu.ua)

Сторінка курсу в Moodle: <https://moodle.chnu.edu.ua/enrol/index.php?id=1589>

Консультації: Онлайн-консультації: вівторок з 11.00 до 13.00

### **1. Анотація дисципліни**

Навчальну дисципліну «Організація консалтингового бізнесу» віднесено до групи вибірових дисциплін циклу професійної підготовки ОР «Магістр» за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Вивчення дисципліни «Організація консалтингового бізнесу» відіграє важливу роль у підготовці фахівців у сфері фінансового, інвестиційного та бізнес консалтингу. Його викладання має бути спрямоване на одержання здобувачами теоретичних знань і практичних навичок, їхнє 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.

### **2. Мета навчальної дисципліни:**

Метою навчальної дисципліни «Організація консалтингового бізнесу» є донесення до здобувачів особливостей організаційно-економічного механізму функціонування специфічного виду підприємства – консалтингової фірми, її поведінки на ринку свого продукту, а також універсальних принципів та методологічного інструментарію консультаційного процесу.

### **3. Пререквізити.**

«Організація консалтингового бізнесу» є вибірковою дисципліною циклу дисциплін професійної підготовки та викладається студентам 2 року навчання в 11 семестрі загальним обсягом 90 годин (3 кредити).

Для ефективного засвоєння курсу «Організація консалтингового бізнесу» студентам необхідно вивчити дисципліни «Стратегічний менеджмент», «Управління комунікаціями, конфліктами та бізнес-етика».

### **4. Результати навчання**

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми вивчення дисципліни сприяє формуванню компетентностей та програмних результатів навчання:

#### **Загальні компетентності:**

ЗК 2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

#### **Вивчення навчальної дисципліни забезпечує досягнення таких програмних результатів навчання:**

ПРН 2. Креативно мислити, проявляти гнучкість у прийнятті рішень на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженого часу і ресурсів на засадах використання різних діагностичних методологій провідних міжнародних організацій

ПРН 4. Приймати обґрунтовані рішення з проблем міжнародних економічних відносин за невизначених умов і вимог.

**5. Опис навчальної дисципліни**  
**5.1. Дидактична карта навчальної дисципліни**

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
<b>Теми лекційних занять</b>	<b>Змістовий модуль I. Консультування як бізнес</b>											
Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг	18	2	2			14						
Тема 2. Планування здійснення консультаційних послуг	18	2	2			14						
Тема 3. Розробка консалтингових угод	20	3	3			14						
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>		<b>7</b>	<b>7</b>			<b>42</b>						
<b>Теми лекційних занять</b>	<b>Змістовий модуль 2. Порядок обліку результатів підприємницької діяльності</b>											
Тема 4. Позиційний аналіз організації-замовника	16	2	2			12						
Тема 5. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій	16	2	2			12						
Тема 6. Нормативно-правова регламентація та порядок заснування підприємства консалтингового бізнесу	16	2	2			12						
Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг	16	2	2			12						
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>		<b>8</b>	<b>8</b>			<b>48</b>						
Усього годин	<b>120</b>	<b>15</b>	<b>15</b>			<b>90</b>						

## 5.2. Зміст завдань для самостійної роботи

№	Назва теми
1	<p style="text-align: center;"><b>Тема 1. Інститут консультування та ринок консалтингових послуг</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Виникнення та тенденції розвитку інституту консультування.</li><li>2. Ринок консультаційних послуг.</li><li>3. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні.</li><li>4. Типологія управлінського консультування та форми консультаційної діяльності.</li><li>5. Інструменти управлінської дії.</li><li>6. Цілі, задачі та етапи управлінського консультування.</li><li>7. Суб'єкти управлінського консультування.</li></ol>
2	<p style="text-align: center;"><b>Тема 2. Планування здійснення консультаційних послуг</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Підготовка до консультування.</li><li>2. Мета первинних контактів з клієнтом та проведення перших зустрічей.</li><li>3. Попередній діагноз.</li><li>4. Джерела отримання інформації для проведення діагностики.</li><li>5. Взаємовідносини консультанта і клієнта.</li><li>6. Поведінкові ролі консультанта та робота з клієнтом.</li><li>7. Участь консультанта у процесі внесення змін в організацію.</li></ol>
3	<p style="text-align: center;"><b>Тема 3. Розробка консалтингових угод</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій.</li><li>2. Угода про консультування, її структура та зміст.</li><li>3. Види консультаційних угод.</li><li>4. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів.</li><li>5. Джерела і методи збору інформації.</li><li>6. Використання експертизи під час аналізу проблем.</li><li>7. Аналіз фактів.</li></ol>
4	<p style="text-align: center;"><b>Тема 4. Позиційний аналіз організації-замовника</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Мета та зміст позиційного аналізу.</li><li>2. Проєктивний підхід у позиційному аналізі.</li><li>3. Суб'єктивація у позиційному аналізі.</li><li>4. Активізація інноваційного потенціалу персоналу фірми-клієнта.</li><li>5. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів.</li><li>6. Джерела і методи збору інформації.</li><li>7. Використання експертизи під час аналізу проблем</li></ol>
5	<p style="text-align: center;"><b>Тема 5. Розробка та презентація консультаційних рекомендацій</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій.</li><li>2. Методи творчого пошуку альтернативних варіантів рішень.</li><li>3. Оцінка альтернатив рішення проблеми.</li><li>4. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту.</li><li>5. Програма підготовки до впровадження змін.</li><li>6. Модель успішного інноваційного процесу.</li><li>7. Тактики подолання опору організаційним змінам.</li><li>8. Термін та момент завершення консультування.</li><li>9. Зміст та структура підсумкового звіту.</li><li>10. Оцінка ефективності та результативності консультування.</li></ol>
6	<p style="text-align: center;"><b>Тема 6. Нормативно-правова регламентація та порядок заснування підприємства консалтингового бізнесу</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Заснування консалтингового бізнесу.</li><li>2. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності.</li><li>3. Принципи управління консультаційною діяльністю.</li></ol>

1. Основні бізнес-процеси консалтингової діяльності.
2. Організація маркетингової діяльності.
3. Методи просування консультаційних послуг.

### **6. Освітні технології, методи навчання і викладання навчальної дисципліни**

*Викладання дисципліни передбачає поєднання основних традиційних та інтерактивних методів аудиторного навчання з елементами електронного навчання та консультування, що передбачає використання сучасних інформаційних технологій, платформ та забезпечує засвоєння програмних результатів навчання*

#### **Методи навчання**

- МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)
- МН2 – практичні методи (практичні або ситуаційні завдання)
- МО3 – бізнес-кейси (індивідуальні або командні)
- МН4 – наочні методи (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали, тощо)
- МН5 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами
- МН6 – комп'ютерні засоби навчання (онлайн курси – ресурси, web-конференції, вебінари тощо)
- МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням або за програмою навчальної дисципліни

### **7. Контроль та оцінювання результатів навчальних досягнень студентів з навчальної дисципліни**

#### **Види та форми контролю**

Поточний контроль здійснюється у формі усних відповідей, доповідей та рефератів, розв'язуванні виробничих ситуацій а також написанні самостійних та контрольних робіт. Підсумковий контроль знань здійснюється у формі заліку.

Завданням заліку є перевірка рівня засвоєння здобувачем програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими темами, здатності творчого використання накопичених знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни.

#### **Засоби оцінювання**

Засобами оцінювання та демонстрування результатів навчання можуть бути: - стандартизовані тести;

- реферати;
- есе;
- розрахункові, графічні, розрахунково-графічні роботи;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- презентації та виступи на наукових заходах;
- контрольні роботи;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

#### **Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни**

Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль знань здобувача. Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних та інших видів занять, самостійної роботи і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача до виконання конкретної роботи. Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

Загальна кількість балів, яку здобувач може отримати у процесі вивчення дисципліни протягом семестру, становить 100 балів, з яких 60 балів здобувач набирає при поточних видах контролю і 40 балів – у процесі підсумкового виду контролю (заліку).

Кількість балів за кожний навчальний елемент виводиться із суми поточних видів контролю. Кількість балів за змістовний модуль дорівнює сумі балів, отриманих за навчальні елементи даного модуля. Максимальна кількість балів складає: за 1 змістовий модуль – **30**; за 2 змістовий модуль – **30** балів.

Підсумкова оцінка за навчальну дисципліну, з якої складається залік, виводиться із суми балів поточного контролю за модулями (до 60 балів) та модуля-контролю (заліку) – до 40 балів. Якщо здобувач за власною ініціативою, бажанням, крім обов'язкових видів контролю (60 балів), виконує додаткові види роботи, що відображені в графі 10 (реферати, ІНДЗ, розв'язання додаткових задач) при цьому набравши додатково не менше 40 балів, може отримати оцінку за залік автоматично.

*Критерієм успішного проходження здобувачем підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної*

дисципліни.

Мінімальний пороговий рівень оцінки визначається за допомогою якісних критеріїв і трансформується в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

#### Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
	Оцінка (бали)	Пояснення за розширеною шкалою
<b>Відмінно</b>	A (90-100)	відмінно
<b>Добре</b>	B (80-89)	дуже добре
	C (70-79)	добре
<b>Задовільно</b>	D (60-69)	задовільно
	E (50-59)	достатньо
<b>Незадовільно</b>	FX (35-49)	(незадовільно) з можливістю повторного складання
	F (1-34)	(незадовільно) з обов'язковим повторним курсом

Здобувач, який не отримав позитивні оцінки за підсумками роботи над кожним модулем, вважається не атестованим та не допускається до складання заліку. Допущеним до складання заліку здобувач може бути лише у разі відпрацювання всього матеріалу, передбаченого навчальним планом у повному обсязі, або тієї частини навчального матеріалу, за який отримано незадовільну оцінку, або за яким він не атестований.

Облік успішності за формами поточного контролю знань за двома модулями в межах академічних груп проводиться за такими видами роботи здобувача:

- підготовка рефератів та ІНДЗ,
- письмове визначення основних понять,
- контрольні роботи, самостійні роботи.

#### 1. Порядок проведення заліку

З навчальної дисципліни «Організація консалтингового бізнесу» проводиться семестровий залік. Здобувачі отримують білет, що містить три теоретичних питання з дисципліни, шість тестових завдань та 2 категорії для визначення.

У 40 балів, що можливо отримати на заліку, входять 3 теоретичних питання (по 10 балів кожне), шість тестових завдань (по 1 балу за кожне) та 2 категорії (по 2 балу за кожену). У випадку неповної відповіді зберігається відсоткове відношення розкриття відповіді та бального оцінювання. Аналогічно виставляються бали по інших питаннях. Після підготовки здобувачами відповіді відбувається його усна відповідь викладачеві. У процесі цього здобувачеві можуть бути задані додаткові питання.

#### 2. Критерії оцінювання відповідей

Оцінкою «А» оцінюється повна та аргументована відповідь на запитання, правильно розв'язані тестові завдання та сформульовано правильні визначення з глосарію, що свідчить про вміння аналізувати матеріал та робити змістовні висновки. Відповідь повинна бути чіткою, логічною і послідовною.

Відповідь оцінюється на «В» за умови розкриття питань білету понять з глосарію, але містить неточності, що несуттєво впливають на зміст завдання та є неточності у розв'язанні тестових завдань.

Відповідь оцінюється на «С» за умови повного та правильного розкриття одного з питань білету, але у відповіді недостатньо правильно сформульовано визначення з глосарію та є неточності у розв'язанні тестових завдань.

Якщо підхід викладення матеріалу правильний, але виявляється недостатнє його розуміння, виставляється оцінка «D».

Відповідь оцінюється на «E» у випадку не правильного підходу до викладення теоретичного матеріалу та розв'язання тестових завдань.

В усіх інших випадках відповідь оцінюється на «Fx».

**Розподіл балів, які отримують студенти  
Вид підсумкового контролю: залік**

Поточне оцінювання ( <i>аудиторна та самостійна робота</i> )									Кількість балів (залік)	Сумарна к-ть балів
Денна форма навчання										
Змістовий модуль №1				Змістовий модуль №2						
T1	T2	T3	МКР	T4	T5	T6	T7	МКР	40	100
5	5	5	10	4	4	4	4	10		
Заочна форма навчання									40	100
30				30						

**7. Рекомендована література**

**7.1. Основна література:**

1. Безкровний.М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. *Управлінський консалтинг*: підручник. К.: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с. URL:<http://lira.k.com.ua/preview/12163.pdf>
  2. Водянка Л. Д., Юрій Т. П. Цифровізація та цифрова платформа в економічному розвитку аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2020. № 12. С. 67-73. URL:[chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fcapk.org.ua%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fcapk%2F2020%2F12%2Fekonomikaapk\\_2020\\_12\\_p\\_67\\_73.pdf&clen=603249&chunk=true](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fcapk.org.ua%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fcapk%2F2020%2F12%2Fekonomikaapk_2020_12_p_67_73.pdf&clen=603249&chunk=true)
  3. Водянка Л., Гринюк А., Філіпчук Н. Практика застосування аутплейсменту в українському бізнесі. *Економіка та держава*. 2022. №7. С. 78-82. <https://www.nauka.com.ua/index.php/economy/article/view/181/181>
  4. Водянка Л., Козак В., Шелюжак І. Порівняльний аналіз ринку управлінського консалтингу в Європейських країнах та Україні. *Інфраструктура ринку*. 2020. №48. С.222-227. [http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48\\_2020\\_ukr/43.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/43.pdf)
  5. 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: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6>
  6. Конституція України. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
  7. Навчальний посібник до вивчення дисципліни «Управлінський консалтинг» для здобувачів спеціальності 073 «Менеджмент і бізнес адміністрування» освітньо кваліфікаційного ступеню магістр / Уклад.: Л.Є. Довгань, І.П. Малик, Н.В. Семенченко, І.М. Крейдич. К.: НТУУ «КПІ», 2017. 198 с. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19195/1/upravlinsk\\_konsult.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19195/1/upravlinsk_konsult.pdf)
  8. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. К.: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с.
  9. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
  10. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII. Відомості Верховної Ради. 2016. № 3. Ст. 25. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
  11. Хміль Ф.І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. К.: Академ видав, 2008. 240 с.
  12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
  13. Чкан А.С., Сухарева К.В. Основи управлінського консультування (вкл. модуль Актуальні проблеми теорії управління): методичні рекомендації до самостійної роботи для здобувачів освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальності «Бізнес-адміністрування». Запоріжжя: ЗНУ, 2013. 56 с.
- 7.2. Додаткова література:**
14. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень 2019. Державна служба статистики України URL: <http://ukrstat.org/>

15. Євтушенко Н.О. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія». *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ : ДУТ, 2017. С.42-50.

16. Євтушенко Н.О. Особливості організаційно-економічного механізму консалтингової взаємодії / Н.О. Євтушенко : *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики»: збірник наукових праць*. Полтава: Видавництво «Сіміон», 2017. С. 288-291

17. Тарасенко С.І. Управлінське консультування. Конспект лекцій з дисципліни. Кам'янське: ДДТУ, 2017. 149 с.

18. Тарануха О.М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Вип. 4., С. 123.

19. Верба В. А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні. *Стратегія економічного розвитку України*. 2018. Вип. 22-23, 97 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/757/Verba.pdf?sequence=3>

20. Верба В. А. Консалтинговий продукт і консалтингова послуга: семантична ідентифікація. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. №5 С. 38. URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009\\_5\\_3/pdf/038-042.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_3/pdf/038-042.pdf)

### **8. Інформаційні ресурси**

21. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва: <http://www.drs.gov.ua/control/uk/index>

22. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України – <http://www.niss.gov.ua/>

23. Нормативні акти України: [www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua)

24. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws> 25. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України // Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

26. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.