

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОНСАЛТИНГ

Рівень вищої освіти – перший (бакалавр)

м. Кропивницький – 2020

Назва курсу	Консалтинг
Викладач (-і)	кандидат економічних наук, доцент Сторожук Оксана Василівна
Профайл викладача (-ів)	https://orcid.org/0000-0002-9450-7704 https://scholar.google.com.ua/citations?user=dg3NpwEAAAAJ&hl=ru
Контактний тел.	099-404-70-90
E-mail:	o.v.storozhuk@gmail.com
Консультації	Відповідно до графіку консультацій семестру

1. Коротка анотація до курсу – результатом вивчення курсу «Консалтинг» є набуття студентами практичних навиків роботи з основними інструментами управлінського консалтингу, набуття навиків розробки рекомендацій щодо ефективного використання його потенціалу в розвитку реального бізнесу.

2. Метою вивчення дисципліни «Консалтинг» є формування у майбутніх фахівців системних знань і розуміння змісту консалтингової діяльності та необхідність цієї діяльності для планування і організації успішного бізнесу.

Завдання, що мають бути вирішені у процесі викладання дисципліни:

– набуття студентами комплексних систематизованих знань щодо ефективного управлінського консультування та розгляд умов успішного консультування;

– усвідомлення технології надання консалтингових послуг;

– набуття навичок підготовки і проведення консалтингової діяльності.

3. Формат курсу - змішаний (*blended*) - курс, що має супровід в системі Moodle;

4. Результати навчання:

знання:

- теоретичних концепцій консалтингу, сучасного інструментарію консультанта;
- функцій управління, стадій управлінського циклу, типів управлінських рішень, видів бюджетів;
- механізму та основних процедур організаційного забезпечення контролінгу;
- джерел та основних параметрів інформаційного забезпечення контролінгової служби;
- зарубіжного досвіду впровадження контролінгу і бюджетування.

вміння:

- окреслити сфери застосування контролінгу, його завдання і функції;
- аналізувати інформаційні потоки підприємства, встановлювати цілі контролінгу на рівнях входу і виходу інформації;
- оперувати системою методичних інструментів оперативного контролінгу: бюджетування, ABC-аналізу, оптимізації обсягу замовлень, аналізу в точці безбитковості, розрахунку суми покриття тощо.

5. Обсяг курсу

Вид заняття	Загальна к-сть годин
лекції	28
семінарські заняття / практичні / лабораторні	14
самостійна робота	48

6. Ознаки курсу:

Рік викладання	семестр	спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний\ вибірковий
2020	осінній		четвертий	вибірковий

7. Схема курсу

Тема	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год
Тема 1. Інститут консультування і ринок консультаційних послуг 1. Сутність управлінського консультування 2. Консультаційна послуга як продукт підприємницької діяльності 3. Професійні і етичні вимоги до консультаційних організацій та їх працівників 4. Виникнення і становлення консультування у розвинутих країнах 5. Особливості становлення і розвитку консультаційного бізнесу в Україні	Лекція, самостійна робота	2,3,5,7,8,9,16,18,19,22	Опрацювання літератури, реферати, тестування (5 год)

<p>Тема 2. Організація консультативного процесу</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Просування консультативних послуг до споживачів. 2. Моделі і способи консультування. 3. Консультування за моделлю „експерт – клієнт” 4. Консультування за моделями „лікар – пацієнт” і „спільна робота” 5. Поведінкові ролі консультанта <ol style="list-style-type: none"> 3. Складання звіту про виконання консультативного проекту і його презентація. 4. Управління організаційними змінами і способи подолання проблем, які при цьому виникають 	<p>Лекція, самостійна робота, дискусія</p>	<p>3,5,8,9,11,16,18,21,22</p>	<p>Опрацювання літератури, ділова гра, тестування (5 год)</p>
<p>Тема 3. Методичний інструментарій консультанта</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методи нагромадження інформації. Отримання інформації шляхом спостереження та вивчення документів 2. Отримання інформації шляхом анкетування 3. Отримання інформації методом фокус-груп 4. Отримання інформації методом Дельфі 5. Економічні методи аналізу інформації 	<p>Лекція, самостійна робота, дискусія</p>	<p>1,3,5,8,9,11,16,17</p>	<p>Опрацювання літератури, ділова гра, реферати, тестування (5 год)</p>

<p>6. Статистичні та економіко-математичні методи аналізу інформації</p> <p>7. Аналіз фінансових коефіцієнтів</p>			
<p>Тема 4. Методи бізнес-аналізу, розроблення та впровадження консультаційних послуг</p> <p>1. Методи інтелектуального аналізу даних. Матриця Бостонської консультативної групи</p> <p>2. Аналіз ділового циклу, крива досвіду, метод аналізу «GAP»</p> <p>3. Аналіз «3Cs», метод «Lots», модель Мак-Кінсі «7S»</p> <p>4. Модель «4P», аналіз конкуренції за М. Портером, аналіз ринку</p> <p>5. Аналіз безбитковості</p> <p>6. Аналіз SWOT</p> <p>7. Метод парних порівнянь, метод «критичного випадку», ланцюжок формування цінностей</p> <p>8. Графік прибутковості «Майсїгми», аналіз життєвого циклу продукції</p> <p>9. Функціонально-вартісний аналіз</p> <p>10. Оперативні методи розв'язання проблем і розроблення нововведень та методи впровадження пропозицій консультанта</p>	<p>Лекція, самостійна робота</p>	<p>2,3,4,5,8,9,12,16</p>	<p>Опрацювання літератури, ділова гра, реферати, тестування (5 год)</p>

<p>Тема 5. Організаційна побудова і економічна діяльність консультаційних організацій</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Юридично-правове оформлення і організаційна побудова консультаційних організацій 2. Організаційно-правові форми консультаційних організацій 3. Структура консультаційної організації 4. Забезпечення економічної ефективності діяльності консультаційної організації 5. Встановлення цін на консультаційні послуги 6. Управління грошовими потоками 	Лекція, групова робота	3,4,8,9,12,13,16	Опрацювання літератури, презентація групової роботи, тестування, розв'язання проблемних ситуацій (6 год)
<p>Тема 6. Побудова відносин «Клієнт – консультант»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Започаткування відносин між клієнтом і консультантом 2. Вибір консультанта 3. Перевірка професійних якостей консультанта на етапі попередньої діагностики 4. Діяльність клієнта, спрямована на забезпечення взаємовигідної співпраці з консультантом 5. Обрання моделі консультування, укладення контракту, визначення виду консультаційної угоди 	Лекція, групова робота	3,4,8,9,12,16	Опрацювання літератури, презентація групової роботи, тестування (7 год)

6. Раціоналізація дій клієнта у процесі реалізації консультативного проекту			
Тема 7. Впровадження змін в організацію клієнта. завершення консультування 1. Програма підготовки до впровадження змін 2. Модель успішного інноваційного процесу 3. Опір змінам. 4. Тактики подолання опору організаційним змінам 5. Термін та момент завершення консультування 6. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування 7. Оцінка ефективності та результативності консультування	Лекція, самостійна робота	3,4,8,9,12,13,16	Опрацювання літератури, ділова гра, реферати, тестування (5 год)

8. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	<i>участь в роботі впродовж семестру/іспит - 60/40</i>
Вимоги до письмової роботи	<i>Впродовж семестру кожен студент має підготувати 2 реферати на обрану тематику. Реферати мають бути подані до початку рубіжного контролю. Відсутність рефератів не допустима. У разі дистанційного навчання, реферати подаються на електронну пошту викладачеві. Допускаються цитування не більш ніж 40% обсягу роботи. До кожного рубіжного контролю студенти зобов'язані пройти тестування в системі Moodle</i>
Умови допуску до підсумкового контролю	Наявність 2 рефератів та пройдені тести в системі Moodle

9. Список літературних джерел

1. Андрусів У. Я. Методи оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств у національній економіці // Бізнес Інформ. – 2019. – №3. – С. 241– 246.
2. Антошкіна Л.І. Управлінське консультування: Навчальний посібник. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 156 с. 44
3. Атаманчук Ю. М., Гузар Б. С., Шупило О. В. Проблеми формування та функціонування ринку консалтингових послуг в Україні. Вісник КІБіТ. 2015. № 3. С. 3–7.
4. Баранець Г.В. Роль та компетенції ефективного інвестиційного менеджера // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 13 – 16.
5. Бетехтін О.В. Методи отримання інформації у консалтингу – мережі експертів / О.В. Бетехтін // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 85-87.
6. Блинов А. О., Бутырин Г. Н., Добренкова Е. В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций : учебник. М. : ИНФРА-М, 2002. 192 с.
7. Блок П. Безупречный консалтинг. 2-е изд / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.
8. Блюмин А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования : учебник для бакалавров. М. : Дашков и К, 2013. 364 с.
9. Божкова В.В. Механізм стратегічного планування маркетингових комунікацій інноваційної продукції промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 48-53.
10. Брінцева О. Методи оцінки економічної та соціальної ефективності консалтингових послуг з управління персоналом / О. Брінцева // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С.34-38.
11. Брінцева О.Г. Рівні та показники оцінки ефективності консалтингової діяльності з управління персоналом / О.Г. Брінцева // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 91-95.
12. Вдовиченко Р. П. Управлінське консультування як консультаційна послуга. Якість технологій та освіти. 2011. № 2. С. 5–8.
13. Верба В.А. Управління розвитком компанії: навч. посіб. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2011. – 482 с.
14. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: Монографія / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2011 – 327 с.
15. Гернего Ю.О. Перспективи розвитку фінансового консалтингу в Україні. Ефективна економіка. 2019. № 11. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7387>
16. Гладун П.П. Управління каналами розподілу продукції як складова комерційного успіху підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 83–88.
17. Горемыкина Т. К., Осипенкова О. Ю. Международные стандарты аудита. М. : Издательство МГИУ, 2007. 179 с.
18. Даниленко О.А. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління персоналом організації // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 89-94.
19. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень. 2013–2017 рр. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/08/Arch_psp_bl.htm
20. Дубовик Т.В. Маркетингова комунікаційна діяльність торговельного підприємства в соціальних мережах / Т.В. Дубовик // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 161-168.

21. Євтушенко, Н. О. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія» / Н. О. Євтушенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – № 1 (19). – С. 42-50
22. Жаворонкова Г.В. Управлінське консультування: Навч. посібник. – К. : НАУ, 2007. – 61 с.
23. Загородній А.Г., Чубай В.М. Методичний підхід до вибору інноваційної стратегії підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 95-100.
24. Зубрицька Я.О. Теоретичні засади управління трудовим потенціалом підприємства в сучасних умовах // Формування ринкових відносин України. – 2011. – № 4. – С. 231-234.
25. Кальна-Дубінюк Т. П. Розвиток аграрного консалтингу сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2013. 363 с.
26. Карп І.М. Мікроекономічні аспекти логістичних потоків у реалізації функцій планування і контролю // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5. – С. 70-77.
27. Кацал І. Хорошій картині – дорога справа: Особистий PR як новий в Україні вид консалтингових послуг / І. Кацал // Консалтинг в Україні. – АП «Асоціація консалтингових фірм», 2008. – № 1-2 . – С. 32-34.
28. Кленін О. В., Білопольський М. Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи. Вісник економічної науки України. 2017. № 1. С. 134–165.
29. Клівець П.Г., Смирнов С.О. Трансформація уявлень про стратегічне управління // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 61-65.
30. Козик В.В., Залуцька Х.Я. Формування бізнес-одиниць диверсифікованих підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 3. – С.116–122.
31. Козьменко О.В., Пахненко О.М. Фінансові методи управління катастрофічними ризиками // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 217-223.
32. Кондратюк О.І. Вплив ризиків на господарську діяльність підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 78-82.
33. Консалтинг, коучинг, управління розвитком виробництва. URL: <http://www.nbu.gov.ua/node/417>
34. Копилюк О. І., Гузар У. Є., Гута С. В. Сучасні підходи до організації системи фінансово-економічної безпеки підприємства // Бізнес Інформ. – 2019. – №3. – С. 229–234.
35. Короткий курс лекцій з дисципліни «Управлінське консультування». URL: https://studme.com.ua/1584072013113/menedzhment/upravlencheskoe_konsultirovanie.htm
36. Котовська І., Оксентюк Р., Вовк Ю. Коучинг як новий метод управління персоналом. Соціально-економічні проблеми і держава. 2016. Вип. 1. С. 178–184.
37. Коток М.В. Прийняття рішень щодо аутсорсингу логістичних функцій торговельних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 117-122.
38. Кривов'язюк І.В. Інноваційний підхід до оцінювання безпечності функціонування промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 83-95.
39. Кропивко М.Ф., Лобанов М.І. Інформаційно-консультаційне обслуговування як об'єкт підприємницької діяльності // Економіка АПК. – 2000. – № 1. – С. 18-27.

40. Кузьмін О.Є., Харчук В.Ю. Засоби реагування на ризик нововведень у діяльності підприємств машинобудування // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 117-127.
41. Лепьохіна І.О. Підходи, що визначають економічну ефективність роботи з персоналом // Формування ринкових відносин Україні. – 2011. – № 4. – С. 205–210.
42. Логвиновський Є. І. Використання коучингу в розвитку персоналу. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2013. Вип. 1. С. 70–73.
43. Лутицька Ж.С. Управління розвитком машинобудівних підприємств за допомогою використання моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовищ // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 123-127.
44. Макхем К. Управленческий консалтинг / пер. с англ. М. : Дело и сервис, 1999. 288 с.
45. Макхэм К. Управленческий консалтинг [Текст]: пер. с англ. / К. Макхем. – М.: Дело и сервис, 1999. – 288 с.
46. Маркетинг соціальних послуг : конспект лекцій / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов, О. М. Кіндратець та ін. ; ЗДІА. Запоріжжя : ЗДІА, 2008. 239 с.
47. Марченко О.С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз:[монографія] /Марченко О. С. – Харків, Право, 2008. – 280 с.
48. Матвійчук Л.О. Методика визначення рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5. – С. 109-114.
49. Мурга М. Чужим умом: как выживает рынок консалтинга. 21.03.2016. URL: <http://delo.ua/business/chuzhimumom-chem-vyzhivaet-rynok-konsaltinga-313987/>
50. Подольчак Н.Ю. Соціально-економічна ефективність систем 46 менеджменту підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 47-56.
51. Посадский А. П., Хайниш С. В. Консультационные услуги в России. М. : Финастатинформ, 1995. 171 с.
52. Пригожин А. И. Методы развития организации. М. : МЦФЭР, 2003. 864 с.
53. Рапопорт В. Ш. Диагностика управления (практический опыт и рекомендации). М. : Экономика, 1988. 324 с.
54. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Світовий ринок послуг [Текст]: навч. посіб. / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 456 с.
55. Серіков А.В. Моделирование вартісної оцінки консалтингових послуг підприємствами АПК / А.В. Серіков, А.О. Агарков // Економіка АПК. – Міжнародний науково-виробничий журнал, 2008 . – №9. – С. 108-115.
56. Скриньковський Р.М. Методичні підходи до економічного оцінювання інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств для портфельних інвесторів // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 177-186.
57. Сорокін М. Сучасний коучинг: яким він має бути. URL: <http://conference.spkneu.org/2013/02/sorokin-mihajlosuchasnij-kouching-yaki>
58. Сторожук Т. М. Звіт про рух грошових коштів як інформаційне джерело управління грошовими потоками підприємства // Бізнес Інформ. – 2019. – №3. – С. 235–240.
59. Структура заказов на рынке консалтинговых услуг изменилась кардинально [Електронний ресурс] // PRO Недвижимость. Режим доступа - <http://www.pro-n.ru/news/01.04.2009/1.html>.
60. Ткалич А.И. Консалтинговый сервис [Текст]: учебное пособие / А.И. Ткалич. – М. : Альфа-М: ИНФРА-М, 2007. – 207 с.

61. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / пер. с англ. М. : Дело и Сервис, 2006. 367 с. 11. Уткин Э. А. Консалтинг. М. : ТАНДЕМ, 1998. 254 с.
62. Унинець-Ходаківська В. П., Костюкевич О. І., Лятамбор О. А. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: ЦУЛ, 2009. 392 с.
63. Хміль Ф.І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. / Ф.І. Хміль. – К. Академвидав, 2008. – 240 с.
64. Хромов М.І. Підвищення кваліфікації персоналу: пріоритети розвитку організації та чинники ефективного управління станом конкурентоспроможності людського капіталу // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 39-42.
65. Чайка І.П. Формування маркетингу в консалтинговій фірмі / І.П. Чайка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №6 . – С. 66-70.
66. Чакыров К. Управление консультационной деятельностью. Проблемы теории и практики управления. 1991. № 1. С.102–105.
67. Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнесіндустрія / Л. С. Шевченко // Економічна теорія та право. - 2019. - № 2. - С. 48- 66. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
68. Щербак В.Г., Щербак В.М. Особливості інноваційного використання інтелектуального капіталу / В.Г. Щербак, В.М. Щербак // Формування ринкових відносин України. – 2011. – № 2. – С. 72-74.
69. Э. де Хаан. Бесстрашный консалтинг. Искушения, риски и ограничения профессии. – СПб.: Питер, 2008. – 272 с.
70. FEACO report Survey of the European Management Consultancy 2014–2015. December 2015. P. 8–9. URL: <http://www.feaco.org>
71. Kostyshyn, N., Semchyshyn, L., & Yakovets, T. (Ukraine). Modeling of an effective strategy of the process of product implementation with reference to seasonality 43-48.
72. Alexis Whitehouse Top 5 Business Challenges for Management Consulting Firms URL: <https://hingemarketing.com/blog/story/top-5-business-challenges-for-management-consulting-firms>
73. Major Challenges Facing the Consulting Industry URL: <https://blog.qemploy.com/major-challenges-facing-the-consulting-industry/>
74. Business challenges that consultants need to know how to fix URL: <https://wpamelia.com/business-challenges/>