

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Кафедра економічної теорії

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський) рівень
Ступінь вищої освіти – бакалавр
Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»
Спеціальність – 051 «Економіка»
Освітня програма / спеціалізація – «Бізнес-економіка»
Статус дисципліни – за вибором студента

Викладач – Марченко Ольга Сергіївна,
д.е.н., професорка, професорка кафедри
економічної теорії

12 червня 2020 р.

Харків – 2020

Силабус навчальної дисципліни «Бізнес-консалтинг» для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 9 с.

Розробник

Марченко Ольга Сергіївна – професорка кафедри економічної теорії,
докторка економічних наук, професорка

Гарант освітньої програми

Шевченко Людмила Степанівна – завідувачка кафедри економічної теорії,
докторка економічних наук, професорка

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії
(протокол № 10 від 12 червня 2020 р.)

Завідувачка кафедри  Л. С. Шевченко

Дані про викладача

Назва навчальної дисципліни	Бізнес-консалтинг
Вид навчальної дисципліни	За вибором студента, належить до циклу навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки.
Викладач	Марченко Ольга Сергіївна, д.е.н., професорка, професорка кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого
Контактний телефон	+38 057 704 92 58
E-mail	Ol.mar4encko2011@ukr.net
Консультації	Вівторок, четвер, п'ятниця – 13-00 – 14-00, Центральний корпус НЮУ, а. 224-225.
Онлайн консультації у Facebook:	Business Economics. Актуальна освіта в НЮУ імені Ярослава Мудрого: https://www.facebook.com/groups/701530796898235/ ; Consulting forever: https://www.facebook.com/groups/1429039653865820/ ; Economic Theory and Law: https://www.facebook.com/econtlaw.nlu/

Анотація навчальної дисципліни

Розглядаються теоретичні і прикладні основи бізнес-консалтингу як професії, бізнесу та сервісної діяльності. Обґрунтовуються сутність та функції бізнес-консалтингу, його становлення та розвиток як галузі сфери інтелектуальних послуг, регулювання консалтингової діяльності. Вивчаються види та типи консалтингових послуг, структура та механізм консалтингового ринку, організаційні форми консалтингового бізнесу. Розкривається економічний механізм консалтингової фірми. Формуються знання напрямів та послуг юридичного, фінансового, кадрового, корпоративного та міжнародного бізнес-консалтингу. Вивчаються теоретичні та методичні аспекти процесу консультування, його моделі, стадії, технології, сутність та функціональні блоки консультативного менеджменту бізнес-організацій, організаційні форми внутрішнього консультування та управління внутрішнім консультаційним ринком підприємств. Досліджуються принципи менеджменту у сфері бізнес-консалтингу, інструменти маркетингу консалтингових послуг.

Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни – формування знань теорії та практики консалтингової діяльності, здійснення консультаційного процесу та ведення бізнесу у сфері консалтингу.

Завдання:

- формування системних знань змісту, цілей, завдань, функцій і напрямів розвитку бізнес-консалтингу в умовах сучасних суспільних трансформацій;
- оволодіння знаннями та практичними навичками підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг, організаційно-економічного механізму консалтингової фірми;
- набуття знань механізму функціонування, чинників і напрямів розвитку ринку консалтингових послуг;
- формування знань змісту, послуг і напрямів розвитку юридичного, фінансового, кадрового, корпоративного та міжнародного бізнес-консалтингу;
- оволодіння знаннями та навичками організації та технології консультування, визначення та оцінки результатів бізнес-консалтингу;
- набуття знань теоретичних і практичних основ консультативного менеджменту, його основних складових та ролі у забезпечення ефективності бізнес-організацій;

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

Місце навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми.

Міждисциплінарні зв'язки

Пререквізити: «Економічна теорія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Фінансова система», «Міжнародна економіка», «Економіка та фінанси підприємств», «Маркетинг», «Менеджмент», «Бухгалтерський облік та аудит», «Економічний аналіз діяльності підприємства».

Кореквізити: «Міжнародний бізнес» «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Стратегії підприємства», «Бізнес-потенціал розвитку підприємства», «Управління проектами», «Оподаткування бізнесу», «Оцінка вартості бізнесу».

Постреквізити: «Економічна безпека підприємства», «Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства)».

Очікувані результати навчання здобувача вищої освіти

У результаті засвоєння навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен демонструвати такі результати навчання:

- використати знання теорії та практики бізнес-консалтингу у професійній діяльності фахівців з економіки та бізнесу;
- систематизувати види та послуги бізнес-консалтингу;
- проаналізувати стан, структуру та напрями розвитку ринку консалтингових послуг;
- запропонувати заходи підвищення ефективності та конкурентоспроможності консалтингового бізнесу, його професійної, підприємницької та сервісної складових;
- проаналізувати організаційно-економічний та фінансовий механізм консалтингової фірми, чинники її ефективності;
- визначити критерії вибору та сполучення послуг внутрішніх консультантів і консалтингових фірм у забезпеченні ефективності суб'єктів підприємницької діяльності;
- проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування, механізм внутрішнього консультативного ринку підприємств;
- проаналізувати пропозиції консалтингових фірм щодо професійної допомоги у розв'язанні стратегічних та оперативних проблем суб'єктів господарювання;
- визначити принципи та критерії ефективного використання бізнес-організаціями послуг юридичного, фінансового, кадрового, корпоративного, міжнародного та інших видів бізнес-консалтингу;
- використати знання моделей та технологій консультативного процесу у професійній діяльності;
- застосувати сучасні підходи та методи консультативного менеджменту бізнес-організацій.

Розклад занять з навчальної дисципліни на 2020/2021 н.р. для студентів денної форми навчання

Тиждень	Теми лекцій	Теми практичних занять	Теми самостійної роботи (есе або рефератів)
1	1. Бізнес-консалтинг: зміст та функції. 2. Консалтингова діяльність: види та послуги.		

2	3. Консалтинговий бізнес та ринок.		
	4.1. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал.		
3	4.2. Капітал консалтингової фірми та його види.	1.1. Бізнес-консалтинг як сукупність ділових послуг та ресурс бізнесу. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Ділові послуги, їх види та роль у забезпеченні ефективності бізнесу.
4	4.3. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги.	1.2. Становлення та розвиток бізнес-консалтингу. Регулювання консалтингової діяльності. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Етика та соціальна відповідальність бізнес-консалтингу.
5	5. Юридичний консалтинг.	2.1. Консалтинговий сектор національної економіки та його структура. Види консалтингової діяльності. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Консалтинг у мережі Інтернет.
6	6.1. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу.	2.2. Консалтингові послуги: основні характеристики, типа та цінність. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Якість консалтингових послуг та її основні критерії.
7	6.2. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу.	3.1. Консалтинг як інтелектуальний бізнес. Організаційні форми консалтингового бізнесу. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Особливості партнерств у сфері бізнес-консалтингу.
8	7. Корпоративний та міжнародний консалтинг.	3.2. Ринок послуг бізнес-консалтингу. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Особливості ринку консалтингових послуг України.
9	8. Моделі, стадії та технології процесу консультування.	4.1. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал. <i>Основна література:</i> 1-5.	Білінговий годинник консультанта.
10	9.1. Консультативний менеджмент бізнес-організації.	4.2. Капітал консалтингової фірми та його види. <i>Основна література:</i> 1-5.	Інтелектуальний капітал консалтингової фірми.
11	9.2. Менеджмент внутрішнього консультування.	4.3. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги. <i>Основна література:</i> 1-5.	Форми оплати консалтингових послуг.
		Колоквіум	
12	10.1. Принципи управління бізнес-консалтингом.	5. Юридичний консалтинг <i>Основна література:</i> 1; 2; 6; 7; 10.	Юридичний квазіконсалтинг.
		6.1. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види	Аутсорсинг у сфері фінансового

		послуг фінансового консалтингу. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	консалтингу.
13.	10.2. Маркетинг консалтингових послуг.	6.2. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу. <i>Основна література:</i> 1-5; 9.	Основні напрями та форми діяльності HR фахівців.
		7.1. Корпоративний консалтинг: завдання та послуги. <i>Основна література:</i> 1-5.	Корпоративний Due diligence.
14.		7.2. Міжнародний бізнес-консалтинг як складова міжнародної економіки. <i>Основна література:</i> 1-5.	Основні моделі інтернаціоналізації консалтингового бізнесу.
		8.1. Консультативний процес та його стадії Консультації та консультативні проекти. <i>Основна література:</i> 1-5.	Види консультативних проектів
15.		8.2. Моделі та технології процесу консультування. <i>Основна література:</i> 1-5.	Модель навчального консалтингу.
		9.1. Консультативний менеджмент бізнес-організації. <i>Основна література:</i> 1-5; 8.	Управлінські моделі консультування
16.		9.2. Менеджмент внутрішнього консультування <i>Основна література:</i> 1-5; 8.	Порівняльний аналіз організаційних форм внутрішнього консультування.
		10.1. Принципи управління бізнес-консалтингом. <i>Основна література:</i> 1-5; 8.	Управління клієнтоорієнтованістю бізнес-консалтингу.
17.		10.2. Маркетинг консалтингових послуг. <i>Основна література:</i> 1-5.	Інтерактивний, маркетинг консалтингових послуг.
		Колоквіум	

Самостійна робота студентів

Самостійна робота студентів здійснюється у таких формах:

- опрацювання нової наукової та навчальної літератури, статистичних даних і бухгалтерської звітності підприємств, матеріалів експертно-аналітичних центрів тощо;
- виконання практичних завдань, самотестування;
- написання есе та рефератів;
- підготовка тез доповідей на науково-практичні конференції;
- участь у конкурсах студентських наукових праць;
- підготовка до практичних занять, колоквіумів та іспиту.

Інформаційне забезпечення курсу

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. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. 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 квітня 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 156-172.
4. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: моногр. 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: моногр. Харків: Изд. дом «Инжек», 2012. 250 с. URL: http://dSPACE.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf
6. Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: моногр. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.
7. Марченко О. С. Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2 (25). С. 57-66. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/деструкції-національного-ринку-юрид/>
8. Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. *Modern Technologies in Economy and Management*. Monograph. Opole. 2019. С. 299-312.
9. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с
10. Шевченко Л. С., Макуха С. М., Марченко О. С. та ін. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту. Науково-практичне видання. Харків: Право, 2014. 212 с.

Додаткова література

- Марченко О. С. Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу в контексті інвестиційного підходу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2(33). С. 91-108.
- Марченко О. С. Макро- та мікроекономічні критерії ефективності юридичного консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3(34). С. 92-105.
- Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1(20). С. 65-76.
- Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: моногр. / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с.

Вимоги викладача

Студенти *повинні*: активно працювати на практичних заняттях: брати участь в обговоренні дискусійних питань та розробленні кейсів, повною мірою долучатися до активних форм навчання, використовувати різноманітні джерела з альтернативними поглядами на ті чи інші питання задля формування продуктивної дискусії та різнобічного вивчення бізнес-процесів. Пропущені практичні заняття відпрацьовуються.

Студентам *рекомендується*: брати участь у *Facebook* лекторіумі та *Facebook* тренінгах, наукових конференціях, конкурсах наукових праць, роботі наукового гуртка кафедри, написанні наукових статей і рефератів.

Викладач *бере до уваги* інші навчальні та наукові здобутки студента, що підтверджені документально (грамоти, дипломи, сертифікати тощо).

Обов'язковою вимогою є дотримання студентами норм «Кодексу академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого» ([https://nlu.edu.ua/files/norm doc/kodeks_academichnoyi_etyky.pdf](https://nlu.edu.ua/files/norm_doc/kodeks_academichnoyi_etyky.pdf)).

Під час аудиторних занять прошу використовувати мобільні телефони тільки у навчальних цілях (наприклад, для перегляду презентацій лекції). Дозволяється користуватися ноутбуками і планшетами для ведення конспектів лекцій та відстеження потрібної інформації. Можна приносити із собою питну воду. В разі нагальної потреби можна виходити з аудиторії, не заважаючи при цьому викладачу та іншим студентам.

Контрольні заходи результатів навчання

Оцінювання результатів засвоєння навчальної дисципліни «Бізнес-консалтинг» передбачає проведення поточного та підсумкового контролю і здійснюється на основі накопичувальної бально-рейтингової системи.

Поточний контроль знань студентів включає:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких засобів: усне, письмове або експрес-опитування, виконання тестових завдань, розв'язання практичних завдань або задач, захист кейсу, підготовка і захист есе або реферату за ініціативи студента. За результатами практичних занять із кожного з трьох модулів розраховується середньоарифметична кількість балів (максимальна оцінка – 10 балів), що включається до підсумкової оцінки знань;

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на колоквіумах. Колоквіуми проводяться усно, у вигляді бесіди викладача зі студентами з метою з'ясування та підвищення рівня їх знань. Проводяться два колоквіуми. Максимальна оцінка з кожного колоквіуму становить 30 балів.

Протягом семестру студенти виконують завдання для *самостійної роботи* (підготовка усної доповіді, презентації, есе, реферату тощо). Максимальна кількість балів за самостійну роботу – 10.

Формою *підсумкового контролю* знань студентів з дисципліни є залік, що виставляється на основі результатів поточного контролю та виконання завдань самостійної роботи. Мінімальна кількість балів, за якої студент отримує залік, становить 60 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів

Поточний контроль					Самостійна робота студентів	Разом
Практичні заняття			Колоквіуми			
Модуль № 1	Модуль № 2	Модуль № 3	Колоквіум № 1	Колоквіум № 2		
max 10	max 10	max 10	max 30	max 30	max 10	max 100

Шкала підсумкової оцінки знань студентів

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НЮУ
Зараховано	A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	90 – 100
	B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	80-89

	C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок	75-79
	D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	70-74
	E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-69
Не Зараховано	FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	35-59
	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс	1-34