



## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «КОНСАЛТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

**Рівень вищої освіти – другий (магістерський)**  
**Ступінь вищої освіти – магістр**  
**Освітньо-наукова програма: «Міжнародний облік»**

**Кількість кредитів ECTS – 5**  
**Рік навчання: 2, семестр – 3**  
**Мова викладання: українська**  
**Керівник курсу**

к.е.н., доцент **Ірина БЕЛОВА**  
[i.belova@wunu.edu.ua](mailto:i.belova@wunu.edu.ua); +380976654938

### ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

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 консультиування та забезпечення прибутковості консультиційного бізнесу.

### СТРУКТУРА КУРСУ

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

3	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	Тема 4. Складові консультаційного процесу	Розуміти зміст та послідовність консультаційного процесу та застосування у консультуванні проектного підходу.	Тести, питання, ділові ситуації
5	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
6	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
7	Тема 7. Кадрова політика консалтингової фірми	Знати вимоги до працівників консалтингових фірм та характеристика цільового сегмента ринку трудових ресурсів консалтингу.	Тести, питання, ділові ситуації
8	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
9	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
10	Тема 10. Основи професіоналізму (фаховості) у консультуванні	Знати характерні особливості професії консультанта. Розуміти що таке ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності.	Тести, питання, ділові ситуації

## Література:

### Основна:

1. Етичний кодекс консультанта. Всеукраїнська асоціація консультантів по управленню (IMC-Ukraine). URL: <http://imcukraine.com/images/ethical-code.pdf>
2. Податковий кодекс України від 01 серп. 2021 р. (зі змінами та доповненнями). URL: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
3. Пол Дж. Філдінг. Як керувати проєктами. Видавництво: Фабула. 2020. 240 с.
4. Сохацька О. М., Смерека С. В. Особливості формування стратегічних карт підприємства. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7826/>

### Додаткова:

5. Заячківська О. В. 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. Рівне : НУБГП, 2022. 78 с.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. Ormerod, R. J. (2022). The economic logic of OR consulting practice: Towards a foundational view. *Systems Research and Behavioral Science*, 39(4), 685-707.

## ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

*Політика щодо дедлайнів і перескладання:* Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів проводиться в установленому порядку.

*Політика щодо академічної доброчесності:* Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів заборонено. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами.

*Політика щодо відвідування:* За об'єктивних причин (наприклад, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни визначається як середньозважена величина залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4
20%	20%	20%	20%	5%	15%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота
Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять. Опитування проводиться з тем 1-5	Модульна робота – макс. 100 балів: Теоретичне питання – макс. 30 балів; Тестові завдання – макс. 40 балів (8 тестів по 5 балів за тест); задача 1 – макс. 30 балів	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять. Опитування проводиться з тем 6-10	Модульна робота – макс. 100 балів: 1. Тестові завдання (10 тестів по 2 бали за тест) – макс. 20 балів. 2. Теоретичне питання (1 питання по 30 балів) – макс. 30 балів. 3. Задача (1 задача 50 балів) – макс. 50 балів	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання завдань тренінгу	Оцінювання відбувається за виконання поставленого завдання. Реферативне представлення правильно оформленого виконаного завдання – 60 балів. Презентація та захист отриманих дослідницьких результатів – 40 балів

### Шкала оцінювання:

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