

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

## **Консалтингові послуги в сфері підприємництва**

**ПРОГРАМА**  
**навчальної дисципліни**  
**підготовки докторів філософії**

**зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»**

**2016 рік**

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця,  
кафедра економіки підприємства та менеджменту

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Гонтарева І.В., д.е.н., проф.

Обговорено та рекомендовано до затвердження Вченою радою  
“25” квітня 2016 року, протокол №9

## ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни “Консалтингові послуги в сфері підприємництва” складена відповідно до освітньо-наукової програми підготовки докторів філософії зі спеціальності “ Підприємництво, торгівля та біржова діяльність ”.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є сутність консалтингової діяльності, стан світового та українського консалтингу, структура та методи здійснення консалтингового процесу в підприємницькій діяльності

**Міждисциплінарні зв'язки:** Підприємництво та комерціалізація інновацій, Сучасні економічні теорії, Бізнес-моделювання в підприємницькій діяльності, Аналіз даних та багатовимірні статистика

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. Консалтинг як елемент інфраструктури професійної підтримки бізнесу.

2. Економіка і організація консалтингової діяльності.

### **1. Мета та завдання навчальної дисципліни**

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни “Консалтингові послуги в сфері підприємництва” є формування системи компетентностей щодо використання принципів, методів й інструментів здійснення консалтингового процесу в сфері підприємництва.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни “Консалтингові послуги в сфері підприємництва” є аналізувати та обґрунтовувати комплекс необхідних видів і методів консалтингових послуг в сучасних умовах; організовувати підготовку та здійснювати консалтинговий процес в підприємницькій діяльності.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-наукової програми здобувачі освітньо-наукового ступеня "доктор філософії" набувають таких компетентностей:

володіти прийомами організації консалтингового процесу для аналізу та вирішення проблем у підприємницькій діяльності

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 150 годин 5 кредитів ЄКТС.

## **2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни**

### **Змістовий модуль 1. Консалтинг як елемент інфраструктури професійної підтримки бізнесу**

#### **Тема 1. Сутність консалтингової діяльності**

**Дефініція консалтингу, основні принципи й завдання.** Місце управлінського консультування в управлінській інфраструктурі. Різні підходи до визначення консультування. Менеджмент-консалтинг. Предмет, мета та задачі дисципліни. Класифікація консалтингових послуг.

**Попредметна класифікація консалтингових послуг.** Класифікація консалтингових послуг згідно з Європейським довідником-вказівником. Консультування з загального управління, адміністративного управління, фінансового управління, управління кадрами, маркетингу, організації виробництва, інформаційних технологій. Спеціалізовані консалтингові послуги.

**Класифікація послуг щодо методу консультування.** Сутність експертного консультування. Процесне консультування. Навчальне консультування. Метод Т-груп та його послідовність. Т-образний профіль консультанта. Інтегративне консультування.

## **Тема 2. Становлення та розвиток світового ринку консалтингових послуг**

**Історія виникнення консалтингу.** Перші консалтингові фірми. Етапи розвитку. Розвиток консалтингової діяльності в Східній Європі. Світові лідери консалтингу. Світові конференції консультантів з управління. Прогнози розвитку консалтингової діяльності.

**Аналіз світового ринку консалтингових послуг.** Структура консалтингових фірм та їх річний дохід. Аналіз структури консультаційних послуг. Структура попиту на консалтингові послуги. Рівень задоволення клієнтів консультаційними послугами.

**Міжнародні організації по консультуванню.** Програми сприяння розвитку України з боку міждержавних організацій, урядів та місцевих органів влади окремих держав, недержавних організацій. Міжнародні професійні об'єднання консалтингових фірм.

## **Тема 3. Ринок консалтингових послуг в Україні**

**Аналіз ринку консалтингу в Україні.** Етапи розвитку консалтингового ринку в Україні. Пріоритету попиту на консалтинг в Україні. Тенденції зростання консалтингових послуг за галузями економіки, предметними сферами. Оцінка консалтингових фірм за типом, географічним положенням, розміром, рівнем доходів. Рейтинг консалтингових фірм. Оцінка кваліфікаційного рівня консультантів.

**Проблеми розвитку ринку консалтингових послуг в Україні.** Протиріччя між консультантом та клієнтом. Протиріччя між розвитком консалтингу в галузевому та регіональному аспектах. Масовий притік західних експертів з високим рівнем оплати. Напрямки удосконалення управлінського консультування в Україні.

**Професійні асоціації в області консалтингу.** Українські професійні асоціації в області консалтингу, їх мета та завдання. Асоціація менеджментів-консультантів (УАМК), Мета та задачі її діяльності. Категорії членства в асоціації. Вимоги до членів УАМК. Склад членів УАМК.

## **Тема 4. Структура здійснення консалтингового процесу**

**Передпроектна стадія.** Послідовність консультаційного процесу. Причини звернення до консультантів. Технічне завдання на консультування та його склад. Технічна та фінансова пропозиція клієнту. Критерії відбору консалтингової фірми. Підписання контракту.

**Проектна стадія.** Збір даних в залежності від загальної проблеми клієнта: корекції, удосконалення, творчого розвитку. Коло питань діагностики та методи. Систематизоване визначення проблеми. Визначення кола припустимих рішень. Відбір рішень, які пропонуються. Представлення пропозицій клієнту. Розробка програми впровадження рішень. Контроль за впровадженням рішень. Оцінка результатів проекту

**Післяпроектна стадія.** Структура звіту консультанта. Презентація звіту. Оцінка результаті роботи клієнта. Самоаналіз діяльності консультанта.

## **Змістовий модуль 2. Економіка і організація консалтингової діяльності**

### **Тема 5. Організація консультаційної діяльності**

**Форми організації консультаційної діяльності.** Зовнішні та внутрішні консультант, їх переваги та недоліки. Види зовнішніх консультантів. Ієрархічна структура консалтингової фірми. Функції підрозділів консалтингової фірми.

**Ціноутворення на консалтингові послуги.** Фактори впливу на ціну консалтингової послуги. Почасова форма оплати консалтингових послуг. Фіксована (недиференційована) форма. Процент від вартості об'єкту консультування або результату. Комбінована оплата.

**Договори на консалтингові послуги.** Абонементний договір. Договір на діагностику. Договір на впровадження. Договір на виконання проекту. Договір на розвиток організації. Договір на разову консультацію. Ключові моменти договорів на консалтингові послуги.

### **Тема 6. Якості консультанта та комунікації в консалтингу**

**Поведінкові ролі консультанта.** Консультант по ресурсам та консультант по процесу. Ролі консультантів в залежності від профілю.

**Етика й особистісні якості консультанта.** Об'єктивність та чесність консультанта. Лояльність та конфіденційність. Особистісні якості консультанта.

**Моделі консультаційної діяльності.** Модель «експерт-клієнт». Модель «доктор-пацієнт». Модель «групове співробітництво». Їх сутність та послідовність дій.

### **Тема 7. Маркетинг консалтингових послуг**

**Виявлення потреби в консультуванні й формування попиту.** Специфіка маркетингу консалтингових послуг. Мотиви запрошення консультантів. Джерела фінансування консалтингових послуг.

**Формування пропозиції на надання консалтингових послуг.** Фактори формування пропозиції консалтингових послуг. Співвідношення попиту та пропозиції в сфері консалтингу. Прості та офіційні консалтингові пропозиції.

**Методи залучення клієнтів у консалтинг.** Маркетинг щодо клієнтів, з якими вже здійснювалась робота. Принципи вибору маркетингових прийомів для залучення нових клієнтів. Маркетингові методи та заходи в консалтингу. Пошук клієнтів по методу Ф.Кросмана.

## **Тема 8. Методи аналізу й вирішення проблем у консалтингу**

**Реінжиніринг бізнес-процесів.** Сутність реінжинірингу. Сфера застосування. Процес реінжинірингу. Вплив інформаційних технологій на бізнес-процеси.

**Бенчмаркинг.** Сутність поняття «бенчмаркинг». Особливості використання в різних країнах. Методи порівняння.

**Аутсорсинг.** Сутність аутсорсингу. ІТ-аутсорсинг та аутсорсинг бізнес-процесів. Переваги та недоліки аутсорсингу. Причини використання аутсорсингу.

**Коучинг.** Мета, цілі та завдання. Види та форми прояву коучингу. Переваги коучингу. Ефективність застосування коучингу в клієнтській організації.

## **3. Рекомендована література**

### **3.1. Основна**

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: Монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка – Х.: Издательский дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.

2. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій / І. В. Гонтарева. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 136 с.

3. Афанасьев М. В. Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства: навчальний посібник / М.В. Афанасьев, І.В. Гонтарева, Д.О. Тищенко. – Харків : ВД «ИНЖЕК», 2010. – 328 с.

### **3.2. Додаткова**

4. Бейч Э. Консалтинговый бизнес. Основы профессионализма / Э. Бейч. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.

5. Бутова Т. В. Управленческий консалтинг : учебное пособие / Т. В. Бутова. – М. : Теис, 2005. – 496 с.

6. Верба Т. І. Організація консалтингової діяльності / Т. І. Верба. – К. : КНЕУ, 2000. – 134 с.

7. Зильберман М. Консалтинг. Методы и технологии / М. Зильберман; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 432 с.

8. Иванов М. С. Руководство по маркетингу консалтинговых услуг / М. С. Иванов, М. В. Фербер. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 138 с.
9. Коростельов В. А. Управлінське консультування: навч. посіб. / В. А. Коростельов. – К. : МАУП, 2003. – 104 с.
10. Лапыгин Ю. Н. Основы управленческого консультирования : учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Академический Проект, 2006. – 352 с.
11. Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / Г. Липпит, Р. Липпит. – СПб. : Питер, 2007. – 300 с.
12. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / Д. Майстер; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 413 с.
13. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг : учебное пособие / Г. И. Маринко. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 381 с.
14. Пономаренко В.С. Проблемы подготовки компетентных экономистов и менеджеров в Украине: монография / Пономаренко В.С. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2012. – 352 с.
15. Посадский А. П. Основы консалтинга / А. П. Посадский. – М. : ГУВШЭ, 1999. – 240 с.
16. Пригожин А. М. Методы развития организации / А. М. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. – 864 с.
17. Смарт Дж. К. Коучинг / Дж. К. Смарт; пер. с англ. – СПб. : Нева, 2004. – 192 с.
18. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / Ф. Уикхэм; пер. 2-го англ. изд. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 368 с.
19. Управленческое консультирование. В 2-х т. Т. 2 / под ред. М. Кубра; пер. с англ. – 2-е изд. перераб. – М. : Интерэксперт, 1992. – 350 с.
20. Управленческое консультирование. В 2-х т. Т. 1 / под ред. М. Кубра; пер. с англ. – 2-е изд. перераб. – М. : Интерэксперт, 1992. – 319 с.
21. Уткин Э. А. Консалтинг / Э. А. Уткин. – М. : Тандем, 1998. – 314 с.
22. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование : учеб. пособие / Ю. В. Чернов, С. В. Фомишин, А. И. Тищенко. – Херсон : ОЛДИ-плюс, 2003. – 272 с.
23. Шейн Э. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант» / Э. Шейн. – СПб. : Питер, 2008. – 380 с.
24. Вуд Д. Посібник з консалтингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uamc.com.ua>
25. Демьяненко В. Навигаторы большого бизнеса [Электронный ресурс] // Журнал СЕО. – №3. – 2009. Режим доступа: [http://www.cfin.ru/consulting/crisis\\_diagn4.shtml](http://www.cfin.ru/consulting/crisis_diagn4.shtml)
26. Духненко В., Дуброва О. Неклассический консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [/consult\\_2008\[1\].pdf](#)
27. Запатрина И. Есть ли перспективы у консалтинга в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.liga.net/smi/show.html?id=132966>

28. Трофімова О. Огляд українського ринку менеджмент-консалтингу [Електронний ресурс]. – К. : 2006. – 34 с. Режим доступу: <http://uamc.com.ua>

29. Тучик Т. Консалтинг по-українски [Електронний ресурс] // Финансовый директор. – 2008. – № 3. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/consulting/cons060.html>

30. PricewaterhouseCoopers возглавила рейтинг консалтинговых фирм в области бизнес-консультирования [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://imxoteb.com/news/12903>

31. Survey of the European Management Consultancy Market [Electronic resource]. – Acces mode: [www.FEACO.org/feaco%20survey202007\\_2008%20final\[1\].pdf](http://www.FEACO.org/feaco%20survey202007_2008%20final[1].pdf)

#### **4. Форма підсумкового контролю успішності навчання – екзамен.**

**5. Засоби діагностики успішності навчання** тестові завдання, письмові контрольні роботи, колоквиум, експрес-опитування, презентації матеріалу на семінарських заняттях, індивідуальні розрахункові завдання, індивідуальне науково-дослідне завдання.