

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Кафедра економічної теорії

**РОБОЧА ПРОГРАМА 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

Рік набору – 2018, 2019

Харків – 2020

Робоча програма 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. 18 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 Шевч Л. С. Шевченко

Зміст

1. Опис навчальної дисципліни.....	4
2. Очікувані результати навчання.....	5
3. Програма навчальної дисципліни.....	6
4. Обсяг і структура навчальної дисципліни.....	10
5. Теми лекційних і практичних занять.....	11
5.1. Теми лекційних занять.....	11
5.2. Теми практичних занять.....	12
6. Форми педагогічного контролю, засоби та критерії оцінювання результатів навчання	13
7. Інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	15

1. Опис навчальної дисципліни

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-консалтинг» розроблена відповідно до освітньо-професійної програми «Бізнес-економіка» підготовки бакалаврів спеціальності 051 «Економіка» галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки».

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень освіти	Дидактична структура навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 5,0	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність – 051 «Економіка» Спеціалізація – «Бізнес-економіка» Рівень освіти – перший (бакалаврський)	За вибором студента	За вибором студента
Модулів – 3		Рік підготовки: 2-4-й	Рік підготовки: 2-4-й
		семестр	Семестр
Загальна кількість годин - 150		3-8-й	3-8-й
		Лекції	Лекції
		30 год.	6 год.
		Практичні заняття	Практичні заняття
		44 год.	8 год.
		Самостійна робота	Самостійна робота
		76 год.	136 год.
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4-6, самостійної роботи студента - 4-5.		Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (залік)	Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (залік)

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.

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», «Бізнес-проектний аналіз», «Оподаткування бізнесу», «Оцінка вартості бізнесу».

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

Мова навчання – українська.

2. Очікувані результати навчання

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

1.	Використати знання теорії та практики бізнес-консалтингу у професійній діяльності фахівців з економіки та бізнесу.
2.	Систематизувати види та послуги бізнес-консалтингу.
3.	Проаналізувати стан, структуру та напрями розвитку ринку консалтингових послуг.
4.	Запропонувати заходи підвищення ефективності та конкурентоспроможності консалтингового бізнесу, його професійної, підприємницької та сервісної складових.
5.	Проаналізувати організаційно-економічний та фінансовий механізм консалтингової фірми, чинники її ефективності.
6.	Визначити критерії вибору та сполучення послуг внутрішніх консультантів і консалтингових фірм у забезпеченні ефективності суб'єктів підприємницької діяльності.
7.	Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування, механізм внутрішнього консультаційного ринку підприємств.
8.	Проаналізувати пропозиції консалтингових фірм щодо професійної допомоги у розв'язанні стратегічних та оперативних проблем суб'єктів господарювання.
9.	Визначити принципи та критерії ефективного використання бізнес-організаціями послуг юридичного, фінансового, кадрового, корпоративного, міжнародного та інших видів бізнес-консалтингу.
10.	Використати знання моделей та технологій консультаційного процесу у професійній діяльності.
11.	Застосувати сучасні підходи та методи консультативного менеджменту бізнес-організацій.

Навчальна дисципліна забезпечує формування студентами загальних і

спеціальних компетентностей та набуття результатів навчання, визначених освітньо-професійною програмою «Бізнес-економіка», а саме:

Загальних компетентностей:

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК18. Здатність до креативності у предметно-практичній діяльності.

Спеціальних компетентностей:

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.

СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

СК15. Здатність самостійно розробляти, впроваджувати, супроводжувати бізнес-проекти, виявляти проблеми у бізнес-діяльності та пропонувати способи їх розв'язання.

СК16. Здатність до аналітичної діяльності, спрямованої на економічне обґрунтування сучасних бізнес-стратегій.

Програмних результатів навчання:

ПРН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПРН16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ: ПОСЛУГИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

Тема 1. Бізнес-консалтинг: зміст та функції

Бізнес-консалтинг: професія та підприємництво. Бізнес-консалтинг як сукупність ділових послуг. Професійне консультування та консалтинг: загальне та особливе. Зовнішнє та внутрішнє консультування: зміст,

порівняльні переваги та недоліки.

Головне завдання та функції бізнес-консалтингу: накопичувальна, ретрансляційна, трансакційна, раціоналізуюча, інноваційна, регулююча. Консалтинг як вид інформаційних та інноваційних технологій. Консалтингові ресурси бізнесу: зміст та форми.

Становлення та розвиток бізнес-консалтингу. Особливості розвитку бізнес-консалтингу в Україні.

Регулювання бізнес-консалтингу: державне, колективне, контрактне. Саморегулювнi професійні організації консалтингу та їх функції. Договір із надання консалтингових послуг. Ліцензування та сертифікація консалтингової діяльності. Етика та соціальна відповідальність бізнес-консалтингу.

Тема 2. Консалтингова діяльність: види та послуги

Консалтинговий сектор національної економіки та його структура. Види консалтингової діяльності за предметним підходом, за стадіями життєвого циклу підприємства-замовника, змістом та значенням проблеми, формами професійної допомоги консультанта у її розв'язанні. Стратегічний та оперативний консалтинг. Консалтинг у мережі Інтернет. Консалтингові послуги on-line. Квазіконсалтинг.

Основні характеристики консалтингових послуг. Типи консалтингових послуг: послуги-функції (аутсорсинг та власні дії) та послуги консультативного типу. Цінність консалтингової послуги та її елементи. Якість консалтингової послуги.

Тема 3. Консалтинговий бізнес та ринок

Бізнес-консалтинг як підприємницька діяльність. Матриця консалтингу: «професійність і бізнес».

Основні організаційні форми підприємницької діяльності в сфері консалтингу. Консалтингові одноособові володіння, партнерства, корпорації.

Ринок консалтингових послуг: поняття, характеристики, структура, поведінка економічних агентів. Ринок консалтингових послуг України: попит та пропозиція, типи конкуренції.

Тема 4. Консалтингова фірма

Консалтингова фірма як інтелектуальна підприємницька організація сфери послуг. Основні функції консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.

Економічний потенціал консалтингової фірми: ресурсні і результативні складові. Інтелектуальні ресурси консалтингової фірми: людські, організаційні, ринкові. Персонал консалтингової фірми та його оплата. Організація та мотивація інтелектуальної праці консультантів.

Капітал консалтингової фірми та його види. Власний капітал і

запозичений капітали. Основні та оборотні фонди. Інтелектуальний капітал консалтингової фірми та його структура. Нематеріальні активи консалтингової фірми та їх види.

Економічний зміст витрат консалтингу. Класифікація витрат консалтингової фірми. Зміст, структура, види та методи розрахунку собівартості консалтингової послуги. Дохід і прибуток консалтингової фірми. Оподаткування господарської діяльності консалтингової фірми. Ціноутворення на консалтингові послуги. Основні підходи та методи ціноутворення. Форми оплати консалтингових послуг.

Модуль 2. ВИДИ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГУ

Тема 5. Юридичний консалтинг

Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність. Особливості партнерських відносин у сфері юридичного бізнесу. Диверсифіковані юридичні фірми «повного циклу». Юридичні супермаркети. Спеціалізовані юридичні фірми. Нішові юридичні фірми та юридичні бутики. Юристи як фізичні особи-підприємці. Розвиток юридичного бізнесу в Україні. Юридичний краудсорсинг.

Юридичні послуги: визначення, ознаки та типи. Види юридичних послуг за критеріями спрямованості професіональних дій юристів відповідно до галузей права; типів клієнтів; змісту правових проблем клієнтів. Юридичні індустрії та юридичні практики. Пакетні юридичні послуги. Юридичні послуги «on-line». Юридичні послуги «pro bono». Юридичний квазіконсалтинг.

Ринок послуг юридичного консалтингу: визначення, попит та пропозиція. Особливості та тенденції ринку юридичних послуг України. Регулювання юридичного консультування. Професійні громадські об'єднання юристів. Етичні норми юридичного консалтингу.

Тема 6. Фінансовий та кадровий бізнес-консалтинг

Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу. Консультування з фінансових питань. Послуги з аналізу фінансово-господарської діяльності, фінансового стану, фінансової і податкової звітності бізнес-організацій. Розробка фінансової та інвестиційної стратегії бізнеса. Послуги з постановки та удосконалення фінансової діяльності, бухгалтерського обліку. Сприяння оптимізації структури капіталу, управління витратами та доходами компанії, Страховий консалтинг. Аутсорсинг.

Кадровий консалтинг: завдання, напрями та заходи. Основні види послуг кадрового консалтингу. Консультування з питань управління персоналом. Кадровий аудит. Аналіз кадрової політики і кадрової документації підприємства. Оцінка персоналу. Послуги з оптимізації кадрового управління та діяльності кадрової служби підприємства. Послуги з пошуків, підбору, відбору та адаптації персоналу для організації. Послуги з

оптимізації системи мотивації персоналу.

Тема 7. Корпоративний та міжнародний бізнес-консалтинг

Корпоративний консалтинг: завдання та роль у оптимізації управління бізнес-організаціями. Послуги корпоративного консалтингу. Консультування з питань управління корпораціями. Due diligence корпоративного управління підприємств на відповідність вимогам законодавства та дотримання інтересів власника. Розробка і впровадження стандартів корпоративного управління на підприємствах, заходів щодо захисту інтересів власників, системи прийняття рішень і їх контролю на вищому стратегічному рівні управління.

Міжнародний консалтинг: визначення та характеристики. Міжнародний бізнес-консалтинг як складова міжнародної економіки та чинник інтернаціоналізації бізнесу. Загальні та специфічні напрями міжнародного консалтингу. Суб'єкти міжнародного консалтингу.

Модуль 3. КОНСУЛЬТАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ТА КОНСУЛЬТАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Тема 8. Моделі, стадії та технології процесу консультування

Консультації та їх види. Консультаційний проєкт: зміст, види, життєвий цикл. Етапи здійснення консультаційного проєкту: діагностика, розробка рішень, впровадження рішень. Консультаційний процес та його стадії: початкова (передконтрактна), основна (контрактна), фазами якої є діагностика, розробка рішення проблеми, впровадження рекомендацій, заключна (післяконтрактна) стадія.

Моделі консультування: експертна, проєктна, процесна. Модель навчального консалтингу. Поведінкові ролі консультанта у процесі консультування. Функції клієнта у консультаційному процесі.

Технології консалтингової діяльності. Завдання, процедури та методи здійснення початкової (передконтрактної) стадії. Попередній діагноз проблеми. Інтерв'ю як метод збору інформації. Консультаційна пропозиція та техніко-економічне завдання. Аналіз клієнтської організації та діагностика проблеми на основній (контрактній) стадії консалтингу. Розробка консультаційного проєкту та його презентація клієнту: етапи та заходи. Впровадження рекомендацій та консультаційних проєктів. Навчання персоналу клієнта. Оцінка результатів консультаційного проєкту. Аналіз результатів консалтингу на заключній (післяконтрактній) стадії.

Тема 9. Консультативний менеджмент у системі управління бізнес-організацією

Визначення та основні складові консультативного менеджменту: консультаційна форма управління та менеджмент консультаційної діяльності. Роль консультативного менеджменту в управлінні знаннями та інтелектуальним капіталом організації. Консультативний менеджмент в системі управління комунікаціями в організації. Управлінські моделі

консультування. Ділові бесіди, їх види та цілі. Ділове спілкування керівника та підлеглого. Публічний виступ керівника на зборах та нарадах. Інструктаж менеджером підлеглого, накази, розпорядження, інструкції.

Управління процесом консультуванням в організації. Організаційні форми внутрішнього консультування.

Тема 10. Менеджмент консалтингової діяльності

Принципи менеджменту бізнес-консалтингу: оптимальне сполучення інтелектуального (професійного), сервісного та підприємницького векторів бізнес-консалтингу, управлінської ієрархії та культури творчої інтелектуальної діяльності, внутрішніх і зовнішніх мереж консалтингу; інтеграція спеціальних знань та інформації, необхідних для ефективного консалтингу (управління знаннями); клієнтоорієнтованість; формування ефективних відносин і співпраці консультантів і клієнтів у процесі консультування; орієнтація на якісні критерії діяльності консультанта та консалтингового продукту; інтелектуальна безпека консалтингу.

Управління маркетингом у сфері бізнес-консалтингу. Внутрішній, інтерактивний, традиційний маркетинг консалтингових послуг. Формальний та неформальний маркетинг. Маркетинговий комплекс бізнес-консалтингу.

4. Обсяг і структура навчальної дисципліни

Тема навчальної дисципліни	Обсяг у годинах							
	Денна форма				Заочна форма			
	Усього	У тому числі			Усього	У тому числі		
		Л	ПЗ	СРС		Л	ПЗ	СРС
Модуль 1. Бізнес-консалтинг: послуги та підприємництво.								
1. Бізнес-консалтинг: зміст та функції.	12	2	4	6	12	2	2	8
2. Консалтингова діяльність: види та послуги.	12	2	4	6	12			12
3. Консалтинговий бізнес та ринок.	12	2	4	6	12			12
4. Консалтингова фірма.	22	6	8	8	22	2	2	18
<i>Разом</i>	<i>58</i>	<i>12</i>	<i>20</i>	<i>26</i>	<i>58</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>50</i>
Модуль 2. Види бізнес-консалтингу.								
5. Юридичний консалтинг.	14	2	2	10	14			14
6. Фінансовий та кадровий консалтинг.	16	4	4	8	16			16
7. Корпоративний та міжнародний консалтинг.	14	2	4	8	14			14
<i>Разом</i>	<i>44</i>	<i>8</i>	<i>10</i>	<i>26</i>	<i>44</i>			<i>44</i>
Модуль 3. Консультаційний процес та консультативний менеджмент.								
8. Моделі, стадії та технології процесу консультування.	14	2	4	8	14	2	2	10

9. Консультативний менеджмент у системі управління бізнес-організацією.	16	4	4	8	16			16
10. Менеджмент консалтингової діяльності.	18	4	6	8	18		2	16
<i>Разом</i>	<i>48</i>	<i>10</i>	<i>14</i>	<i>24</i>	<i>48</i>	<i>2</i>	<i>4</i>	<i>42</i>
Усього годин / кредитів ECTS	150 / 5,0	30	44	76	150 / 5,0	6	8	136

5. Теми лекційних і практичних занять

5.1. Теми лекційних занять

Темі навчальної дисципліни	Темі лекцій	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
Модуль 1. Бізнес-консалтинг: послуги та підприємництво.			
1. Бізнес-консалтинг: зміст та функції.	1. Бізнес-консалтинг: зміст та функції.	2	2
2. Консалтингова діяльність: види та послуги.	2. Консалтингова діяльність: види та послуги	2	2
3. Консалтинговий бізнес та ринок.	3. Консалтинговий бізнес та ринок.	2	
4. Консалтингова фірма.	4.1. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал.	2	
	4.2. Капітал консалтингової фірми та його види.	2	
	4.3. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги.	2	
Модуль 2. Види бізнес-консалтингу.			
5. Юридичний консалтинг.	5. Юридичний консалтинг.	2	
6. Фінансовий та кадровий консалтинг.	6.1. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу.	2	
	6.2. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу.	2	
7. Корпоративний та міжнародний консалтинг.	7. Корпоративний та міжнародний консалтинг.	2	
Модуль 3. Консультаційний процес та консультативний менеджмент.			
8. Моделі, стадії та технології процесу консультування.	8. Моделі, стадії та технології процесу консультування.	2	2
9. Консультативний менеджмент у системі управління бізнес-організацією.	9.1. Консультативний менеджмент бізнес-організації.	2	
	9.2. Менеджмент внутрішнього консультування.	2	

10. Менеджмент консалтингової діяльності.	10.1. Принципи управління бізнес-консалтингом.	2	
	10.2. Маркетинг консалтингових послуг.	2	
Усього		30	6

5.2. Теми практичних занять

Темати навчальної дисципліни	Темати практичних занять	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
Модуль 1. Бізнес-консалтинг: послуги та підприємництво			
1. Бізнес-консалтинг: зміст та функції.	1.1. Бізнес-консалтинг як сукупність ділових послуг та ресурсів бізнесу.	2	2
	1.2. Становлення та розвиток бізнес-консалтингу. Регулювання консалтингової діяльності.	2	
2. Консалтингова діяльність: види та послуги.	2.1. Консалтинговий сектор національної економіки та його структура. Види консалтингової діяльності.	2	2
	2.2. Консалтингові послуги: основні характеристики, типи та цінність.	2	
3. Консалтинговий бізнес та ринок.	3.1. Консалтинг як інтелектуальний бізнес. Організаційні форми консалтингового бізнесу.	2	
	3.2. Ринок послуг бізнес-консалтингу.	2	
4. Консалтингова фірма.	4.1. Консалтингова фірма: функції, економічний потенціал, персонал.	2	2
	4.2. Капітал консалтингової фірми та його види.	2	
	4.3. Витрати та доходи бізнес-консалтингу. Ціноутворення на консалтингові послуги.	2	
	Колоквіум	2	
Модуль 2. Види бізнес-консалтингу.			
5. Юридичний консалтинг.	5. Юридичний консалтинг.	2	
6. Фінансовий та кадровий консалтинг.	6.1. Фінансовий консалтинг: завдання та напрями. Види послуг фінансового консалтингу.	2	
	6.2. Завдання та основні послуги кадрового консалтингу.	2	
7. Корпоративний та міжнародний консалтинг.	7.1. Корпоративний консалтинг: завдання та послуги.	2	
	7.2. Міжнародний бізнес-консалтинг як складова міжнародної економіки.	2	

Модуль 3. Консультаційний процес та консультативний менеджмент.			
8. Моделі, стадії та технології процесу консультування.	8.1. Консультаційний процес та його стадії Консультації та консультаційні проекти.	2	2
	8.2. Моделі та технології процесу консультування.	2	
9. Консультаційний менеджмент у системі управління бізнес-організацією.	9.1. Консультаційний менеджмент бізнес-організації.	2	
	9.2. Менеджмент внутрішнього консультування	2	
10. Менеджмент консалтингової діяльності.	10.1. Принципи управління бізнес-консалтингом.	2	2
	10.2. Маркетинг консалтингових послуг.	2	
	Колоквіум	2	
Усього		44	8

6. Форми педагогічного контролю, засоби та критерії оцінювання 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 реферату за ініціативи студента, peer review, контрольна робота. 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

Критерії оцінювання з дисципліни «Бізнес-консалтинг»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті (модулі)	Max 10	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	8	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	6	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Колоквіум	Max 30	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з тем, можливі окремі несуттєві недоліки.
	25	Результати опрацювання матеріалу високі, але незначна кількість несуттєвих помилок.
	20	Добре засвоєння матеріалу з тем, але є окремі помилки.
	15	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	10	Мінімальні результати, достатні для отримання позитивної оцінки.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Оцінка самостійної роботи студента	Max 10	Глибоке знання проблем, пов'язаних із темою дослідження, вільне володіння матеріалом, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, узагальнювати, аналізувати матеріал, робити самостійні теоретичні та практичні висновки.
	9	У роботі розкрито основні положення теми, але є деякі неточності у викладанні матеріалу, теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними.
	8	Основні положення теми розкрито, але деякі питання висвітлено неповно. Студент добре володіє матеріалом, але відсутня творчість та самостійність у дослідженні.
	7	Основні теоретичні питання висвітлено поверхнево, немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; студент слабо володіє матеріалом.
	6	Основні положення теми висвітлено поверхнево, теоретичні положення не підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків; студент слабо володіє матеріалом роботи.
	Min 0	Основні положення теми висвітлено поверхнево, з великою кількістю помилок; немає висновків; студент не володіє матеріалом роботи.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Бізнес-консалтинг» виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

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 перекладати	35-59
	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс	1-34

7. Інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

7.1. Нормативно-правові акти.

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> <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.05.2020).

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> (дата звернення: 03.05.2020).

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07. 2012 р. № 5076-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 05.01.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> (дата звернення: 03.05.2020).

Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 9. ст.50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 03.05.2020).

Про інформацію: Закон України від 02. 10. 1992 р. № 2657-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 16.07. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 03.05.2020).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата

оновлення: 16.07. 2019. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 03.05.2020).

Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 02.07. 2001 р. № 2658-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 47. Ст.251. Дата оновлення: 16.01.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 03.05.2020).

7.2. Література

Основна література

Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.

Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності: конспект лекцій. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 55 с.

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.

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

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

Марченко О. С., Ярмак О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: моногр. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.

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/>

Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. *Modern Technologies in Economy and Management*. Monograph. Opole. 2019. С. 299-312.

Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с

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.

Додатова література

Економіка підприємства: навч. посіб / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2014. 208 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf.

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.

7.3. Інтернет-ресурси.

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт науково-теоретичного журналу «Економічна теорія». URL: <http://etet.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень.

URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Світового банку.
URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 12.06.2020).

Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України».
URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 12.06.2020).

Journal website «Journal of Economic Theory».
URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 12.06.2020).

7.4. СЕНМК.

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії.

URL: http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151.

7.5. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни

Передплачено доступ до Інформаційно-правових систем ЛІГА:ЗАКОН (Система ГРАНД та Система аналізу судових рішень VERDICTUM).

Доступ можливий у залі правової інформації Навчально-бібліотечного комплексу (вул. Пушкінська 84-А, 3 поверх).