

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра маркетингу та торговельного підприємництва

СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ  
**ЕКСПЕРТНИЙ КОНСАЛТИНГ**  
(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти \_\_\_\_\_ Другий (магістерський) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

галузь знань \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (шифр і назва)

Спеціальність \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (шифр і назва)

освітня програма \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (шифр і назва)

спеціалізація \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (шифр і назва)

вид дисципліни \_\_\_\_\_ за вибором \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

інститут \_\_\_\_\_ (обов'язкова / за вибором)  
ННІ «Українська інженерно-педагогічна академія» \_\_\_\_\_

2025 / 2026 навчальний рік

## ВСТУП

Силабус навчальної дисципліни «Експертний консалтинг» складено відповідно до освітньо-професійної програми підготовки другого (магістерського) рівня вищої освіти.

спеціальності \_\_\_\_\_

спеціалізації \_\_\_\_\_

|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інформація про кафедру                               | Кафедра маркетингу та торговельного підприємництва<br>Department of Marketing and Trade Entrepreneurship<br>сайт кафедри <a href="http://mtp.uipa.edu.ua/">http:// http://mtp.uipa.edu.ua/</a>                                                                                                                           |
| Інформація про викладача (-ів)                       | кандидат економічних наук, доцент Черняєва Анна Олександрівна<br>посилання на профайл викладача:<br><a href="http://mtp.uipa.edu.ua/category/sklad-kafedri-1/">http://mtp.uipa.edu.ua/category/sklad-kafedri-1/</a><br>електронна пошта: <a href="mailto:annacherniaieva@karazin.ua">annacherniaieva@karazin.ua</a>      |
| Сторінка дисципліни в системі дистанційного навчання |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Консультації з викладачем (-ами)                     | Он лайн консультації:<br>кандидат економічних наук, доцент Черняєва Анна Олександрівна - Середа 17:00-18:00, П'ятниця 16:00-17:00.<br>за посиланням<br><a href="https://us02web.zoom.us/j/9804399111?pwd=t5hvRLhEcbA8kO9eA3fGl99H0JaNLk.1">https://us02web.zoom.us/j/9804399111?pwd=t5hvRLhEcbA8kO9eA3fGl99H0JaNLk.1</a> |

## **1. Опис навчальної дисципліни**

### **1.1. Мета викладання навчальної дисципліни**

Курс «Експертний консалтинг» дає можливість розглянути широке коло питань стосовно формування системи теоретичних знань, прикладних вмінь і навичок з використання методичного апарату та інструментарію економічної діагностики для визначення стану підприємства, що дає змогу надати консультаційні послуги з прогнозування його рейтингу в майбутньому; ознайомити здобувачів освіти із сутністю бізнес-консалтингу, його функціями, ознаками, видами та організаційними формами; сформувати цілісне уявлення про особливості організації юридичного та міжнародного консалтингу; розвинути вміння застосувати економічну аналітику в процесі надання консалтингових послуг. Особливу увагу приділено економіці консалтингової діяльності: формуванню капіталу та фінансових ресурсів консалтингової фірми; структурі витрат та доходів; ціноутворенню на консалтингові послуги. Розкрито особливості та напрями регулювання консалтингової діяльності та консультативного менеджменту. Обґрунтовано системний підхід до менеджменту та маркетингу у сфері бізнес-консалтингу. Автор курсу демонструє переваги використання консалтингових послуг, які дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі, виходити на нові ринки збуту, ефективно диверсифікувати виробництво та визначати оптимальні стратегії підприємства. Курс сприяє розвитку самостійності студентів, творчої активності, здатності орієнтуватися у великій кількості наукової інформації, в сучасних та перспективних економічних процесах.

**Метою** вивчення навчальної дисципліни є формування у здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти системи теоретичних та фахових компетентностей стосовно структури, функціонування, регулювання та здійснення консалтингового процесу та ведення бізнесу у сфері консалтингу в умовах сучасних суспільних трансформацій.

### **1.2. Основні завдання вивчення дисципліни**

- формування системних знань змісту, цілей, завдань, функцій та напрямів розвитку експертного 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 та напрямів розвитку ринку консалтингових послуг;
- формування знань змісту, послуг та напрямів розвитку юридичного, фінансового, кадрового, корпоративного, управлінського та міжнародного експертного консалтингу;
- оволодіння знаннями та навичками організації та технології консультування, визначення та оцінки результатів експертного консалтингу.
- набуття знань теоретичних та практичних основ консультативного менеджменту, його основних складових та ролі у забезпеченні ефективності бізнес-організацій;
- оволодіння основними принципами управління організаціями експертного консалтингу, маркетингу консалтингових послуг.

### **1.3. Кількість кредитів – 6**

**1.4. Загальна кількість годин –180**

| <b>1.5. Характеристика навчальної дисципліни</b> |                                     |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Обов'язкова / за вибором                         |                                     |
| Денна форма навчання                             | Заочна (дистанційна) форма навчання |
| Рік підготовки                                   |                                     |
| 1-й                                              | -й                                  |
| Семестр                                          |                                     |
| 2 -й                                             | -й                                  |
| Лекції                                           |                                     |
| 44 год.                                          | год.                                |
| Практичні, семінарські заняття                   |                                     |
| 46 год.                                          | год.                                |
| Лабораторні заняття                              |                                     |
| 0 год.                                           | 0 год.                              |
| Самостійна робота                                |                                     |
| 90 год.                                          | год.                                |
| у тому числі індивідуальні завдання              |                                     |
| 0 год.                                           |                                     |

**2. Тематичний план навчальної дисципліни**

*Розділ 1. Експертний консалтинг як вид підприємницької діяльності.*

*Тема 1. Сутність експертного консалтингу та його організаційні форми.*

Визначення та сутнісні характеристики експертного консалтингу. Основні функції експертного консалтингу. Зовнішнє та внутрішнє консультування. Організаційні форми експертного консалтингу як підприємницької діяльності.

*Тема 2. Ринок консалтингових послуг: види та ознаки.*

Консалтингові послуги: основні характеристики та типи. Цінність та якість консалтингових послуг. Консалтинговий сектор сфери послуг. Види консалтингової діяльності. Ринок консалтингових послуг.

*Тема 3. Юридичний та міжнародний бізнес- консалтинг.*

Юридичний консалтинг та юридичні послуги. Ринок юридичних послуг та тенденції його розвитку в Україні. Міжнародний бізнес-консалтинг: визначення та основні характеристики. Основні напрями та суб'єкти міжнародного консалтингу.

*Тема 4. Консалтинговий цикл та інноваційна діяльність у сфері бізнес-консалтингу.*

Консалтинговий цикл: стадії та результати. Консультаційний процес та його моделі. Консультант-клієнтські відносини. Інновації у сфері бізнес-консалтингу.

*Тема 5. Організація та функціонування консалтингової фірми.*

Консалтингова фірма як інтелектуальна підприємницька організація сфери послуг. Економічний потенціал консалтингової фірми та його структура. Загальна структура консалтингової фірми. Сервісні та функціональні підрозділи. Персонал консалтингової фірми та його оплата. Життєвий цикл консалтингової фірми.

*Тема 6. Активи, капітал та фінансові ресурси консалтингової фірми.*

Активи консалтингової фірми та їх види. Капітал консалтингової фірми та його основні форми. Фінанси та фінансова діяльність консалтингової фірми.

*Тема 7. Витрати та доходи консалтингової фірми.*

Собівартість консалтингових послуг. Витрати бізнес-консалтингу та їх види. Прибуток, гонорар та інтелектуальна рента бізнес-консалтингу. Оцінка фінансового стану консалтингової фірми. Ціноутворення на консалтингові послуги. Форми оплати консалтингових послуг. Оподаткування консалтингового бізнесу в Україні.

*Розділ 2. Економіка та управління консалтингової діяльності.*

*Тема 8. Менеджмент та регулювання консалтингового бізнесу.*

Регулювання консалтингової діяльності та його основні форми. Державне регулювання бізнес-консалтингу. Колективне та договірне регулювання консалтингової діяльності. Менеджмент консалтингової фірми та основні напрями його діяльності. Управління знаннями та інтелектуальна безпека експертного консалтингу. Управління клієнтоорієнтованістю консалтингового обслуговування.

*Тема 9. Консультативний менеджмент та його основні напрями.*

Сутність та складові консультативного менеджменту. Менеджмент внутрішнього та зовнішнього консультування. Управління консультаційним процесом.

*Тема 10. Маркетингова діяльність консалтингової фірми.*

Маркетинг у сфері бізнес-консалтингу. Основні напрями маркетингової діяльності консалтингової фірми. Комплекс маркетингу консалтингових послуг.

*Тема 11. Методи аналізу та вирішення проблем.*

Класифікація методів аналізу та вирішення проблем. Аналіз причини і наслідку: діаграма Ішикави, Гар-модель Зейтгамла. Ключові показники ефективності KPI (Key Performance Indicators).

*Тема 12. Особливості застосування та використання аутсорсингу.*

Поняття аутсорсингу. Види аутсорсингу. Переваги і недоліки аутсорсингу. Вибір аутсорсингової компанії. Етапи проекту аутсорсингу

*Тема 13. Особливості та технологія використання бенчмаркінгу.*

Поняття і етапи розвитку бенчмаркінгу. Переваги бенчмаркінгу. Типи та принципи бенчмаркінгу. Процес бенчмаркінгу.

*Тема 14. Реінжиніринг бізнес-процесів.*

Базові поняття та принципи реінжинірингу. Стадії реінжинірингу бізнес-процесів. Ролі в реінжинірингу бізнес-процесів. Створення структури РБП. Процес реінжинірингу. Створення карти процесу.

*Тема 15. Коучинг та технологія «Шість сигм».*

Визначення та філософія коучингу. Базові сфери компетенції коуча. Принципи та процес коучингу. Сфери застосування коучингу. Сутність та принципи концепції «Шість сигм». Створення команди для впровадження концепції «Шість сигм». Інструментарій «Шість сигм».

### 3. Структура навчальної дисципліни

| Назви розділів і тем | Кількість годин |              |              |              |
|----------------------|-----------------|--------------|--------------|--------------|
|                      | денна форма     |              | заочна форма |              |
|                      | усьог<br>о      | у тому числі | усьог<br>о   | у тому числі |

|                                                                                      |    | л  | п  | лаб | інд | с.<br>р. |   | л | п  | лаб | інд | с.<br>р. |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|-----|-----|----------|---|---|----|-----|-----|----------|
| 1                                                                                    | 2  | 3  | 4  | 5   | 6   | 7        | 8 | 9 | 10 | 11  | 12  | 13       |
| <b>Розділ 1. Експертний консалтинг як вид підприємницької діяльності.</b>            |    |    |    |     |     |          |   |   |    |     |     |          |
| Тема 1.<br>Сутність експертного консалтингу та його організаційні форми.             | 14 | 4  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 2. Ринок консалтингових послуг: види та ознаки.                                 | 12 | 2  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 3. Юридичний та міжнародний бізнес- консалтинг.                                 | 10 | 2  | 2  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 4.<br>Консалтинговий цикл та інноваційна діяльність у сфері бізнес-консалтингу. | 14 | 4  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 5. Організація та функціонування консалтингової фірми.                          | 14 | 4  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 6. Активи, капітал та фінансові ресурси консалтингової фірми.                   | 14 | 4  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 7. Витрати та доходи консалтингової фірми                                       | 14 | 4  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Разом за розділом 1                                                                  | 92 | 24 | 26 |     |     | 42       |   |   |    |     |     |          |
| <b>Розділ 2. Економіка та управління консалтингової діяльності.</b>                  |    |    |    |     |     |          |   |   |    |     |     |          |
| Тема 8.<br>Менеджмент та регулювання консалтингового бізнесу.                        | 14 | 4  | 4  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |
| Тема 9.<br>Консультативний менеджмент та                                             | 10 | 2  | 2  |     |     | 6        |   |   |    |     |     |          |

|                                                                |            |           |           |  |  |           |  |  |  |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------|------------|-----------|-----------|--|--|-----------|--|--|--|--|--|--|
| його основні напрями.                                          |            |           |           |  |  |           |  |  |  |  |  |  |
| Тема 10. Маркетингова діяльність консалтингової фірми.         | 14         | 4         | 4         |  |  | 6         |  |  |  |  |  |  |
| Тема 11. Методи аналізу та вирішення проблем.                  | 10         | 2         | 2         |  |  | 6         |  |  |  |  |  |  |
| Тема 12. Особливості застосування та використання аутсорсингу. | 10         | 2         | 2         |  |  | 6         |  |  |  |  |  |  |
| Тема 13. Особливості та технологія використання бенчмаркінгу.  | 10         | 2         | 2         |  |  | 6         |  |  |  |  |  |  |
| Тема 14. Реінжиніринг бізнес-процесів.                         | 10         | 2         | 2         |  |  | 6         |  |  |  |  |  |  |
| Тема 15. Коучинг та технологія «Шість сигм».                   | 10         | 2         | 2         |  |  | 6         |  |  |  |  |  |  |
| Разом за розділом 2                                            | 88         | 20        | 20        |  |  | 48        |  |  |  |  |  |  |
| <b>Усього годин</b>                                            | <b>180</b> | <b>44</b> | <b>46</b> |  |  | <b>90</b> |  |  |  |  |  |  |

#### 4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

| № з/п | Назва теми                                                                | Кількість годин |
|-------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1     | Сутність експертного консалтингу та його організаційні форми.             | 4               |
| 2     | Ринок консалтингових послуг: види та ознаки.                              | 4               |
| 3     | Юридичний та міжнародний бізнес- консалтинг.                              | 2               |
| 4     | Консалтинговий цикл та інноваційна діяльність у сфері бізнес-консалтингу. | 4               |
| 5     | Організація та функціонування консалтингової фірми.                       | 4               |
| 6     | Активи, капітал та фінансові ресурси консалтингової фірми.                | 4               |
| 7     | Витрати та доходи консалтингової фірми.                                   | 4               |
| 8     | Менеджмент та регулювання консалтингового бізнесу.                        | 4               |
| 9     | Консультативний менеджмент та його основні напрями.                       | 2               |

|    |                                                       |    |
|----|-------------------------------------------------------|----|
| 10 | Маркетингова діяльність консалтингової фірми.         | 4  |
| 11 | Методи аналізу та вирішення проблем.                  | 2  |
| 12 | Особливості застосування та використання аутсорсингу. | 2  |
| 13 | Особливості та технологія використання бенчмаркінгу.  | 2  |
| 14 | Реінжиніринг бізнес-процесів.                         | 2  |
| 15 | Коучинг та технологія «Шість сигм».                   | 2  |
|    | Разом                                                 | 46 |

### 5. Завдання для самостійної роботи

| № з/п | Види, зміст самостійної роботи                                                                                                                                                                                                                                  | Кількість годин |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 1 «Сутність експертного консалтингу та його організаційні форми». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.             | 6               |
| 2     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 2 «Ринок консалтингових послуг: види та ознаки». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                              | 6               |
| 3     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 3 «Юридичний та міжнародний бізнес-консалтинг». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                               | 6               |
| 4     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 4 «Консалтинговий цикл та інноваційна діяльність у сфері бізнес-консалтингу». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій. | 6               |
| 5     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 5 «Організація та функціонування консалтингової фірми». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                       | 6               |
| 6     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 6 «Активи, капітал та фінансові ресурси консалтингової фірми». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                | 6               |
| 7     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 7 «Витрати та доходи консалтингової фірми». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                                   | 6               |
| 8     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 8 «Менеджмент та регулювання консалтингового бізнесу». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                        | 6               |
| 9     | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 9 «Консультативний менеджмент та його основні напрями». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                       | 6               |

|    |                                                                                                                                                                                                                                              |    |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 10 | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 10 «Маркетингова діяльність консалтингової фірми». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.         | 6  |
| 11 | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 11 «Методи аналізу та вирішення проблем». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                  | 6  |
| 12 | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 12 «Особливості застосування та використання аутсорсингу». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій. | 6  |
| 13 | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 13 «Особливості та технологія використання бенчмаркінгу». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.  | 6  |
| 14 | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 14 «Реінжиніринг бізнес-процесів». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                         | 6  |
| 15 | Підготуватися за рекомендованою літературою до питань, винесених на практичне заняття за темою 15 «Коучинг та технологія «Шість сигм»». Прочитати рекомендовані літературні джерела. Самостійно доповнити конспект лекцій.                   | 6  |
|    | Разом                                                                                                                                                                                                                                        | 90 |

## 6. Індивідуальні завдання

Індивідуальне завдання з навчальної дисципліни «Експертний консалтинг» не передбачається.

## 7. Методи навчання

Під час викладання навчальної дисципліни «Експертний консалтинг» використовуються три групи методів :

словесні – лекція, розповідь, пояснення, бесіда, дискусія, робота з книгою – при опануванні здобувачами вищої освіти теоретичного матеріалу, визначенні дискусійних питань, встановленні переваг та недоліків використання тих чи інших інформаційних систем і технологій;

наочні – демонстрація реальних матеріалів, що можуть використовуватися здобувачами вищої освіти під час виконання ним фахових завдань в практичній діяльності, ілюстрація запропонованого матеріалу схемами, графіками, мультимедійними презентаціями – для візуалізації запропонованого теоретичного матеріалу;

практичні – розв'язання практичних задач та кейсів – для формування вмінь і навичок, логічного завершення ланки пізнавального процесу стосовно конкретної теми, розділу навчальної дисципліни.

Замість виконання завдань (вивчення тем) можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача:

- участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з питань сучасного стану та перспектив розвитку консалтингових послуг (з підготовкою статей, тез доповідей, есе, прес-релізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу, публікацією чи відповідним сертифікатом);

- участь у науково-дослідних та прикладних дослідженнях з питань сучасного стану та перспектив розвитку консалтингових послуг (в розробці анкетних форм, проведенні

опитувань, підготовці та проведенні фокус-груп, обробці результатів дослідження, підготовці звіту, презентації результатів тощо, що підтверджується демонстрацією відповідних матеріалів);

- проходження тренінг-курсів чи дистанційних курсів з використанням сучасних освітніх технологій на платформах Coursera, Prometheus тощо (за наявності відповідного документу про їх закінчення, надання копії викладачу).

## **8. Методи контролю**

При вивченні дисципліни застосовуються такі методи контролю: усний, письмовий, тестовий. Поточний контроль проводиться під час семінарських занять у вигляді усного або письмового опитування, виступів студентів під час обговорення питань, самостійної роботи, тестування, написання есе, рефератів тощо. Результати поточного контролю (поточна успішність) враховується під час визначення підсумкової оцінки з дисципліни у формі заліку.

### ***Критерії оцінювання знань студентів***

Критерії оцінки опитування, контрольних робіт на семінарських заняттях “3” балів студент отримує, якщо його відповідь повністю відповідає визначеним критеріям. Він повинен знати відповіді не тільки на всі питання навчальної програми, продемонструвати повні і глибокі знання лекційного матеріалу, а також підручників і навчальних посібників, але й використати додатковий матеріал (монографії, наукові статті, звіти компаній, статистична інформація тощо).

“2” бали свідчить, що студент має тверді знання з дисципліни в обсязі навчальної програми, але у розкритті змісту питань були допущені незначні помилки у формулюванні термінів і категорій, або недостатнє висвітлення питань.

“1” бал виставляється тоді, коли знання студентів відповідають мінімуму і не нижче вимог, які існують у вищій школі і є в навчальних планах і програмах. Ці бали виставляється коли студент продемонстрував, хоча і не в повному обсязі, але в цілому, правильні знання програми курсу, виявив розуміння основного змісту питань.

“0” балів ставиться при наявності серйозних недоліків, коли знання студентів нижче мінімуму навчальної програми, коли вони мають хаотичний і безсистемний характер, коли у студента відсутнє розуміння не тільки другорядних, але і вузлових питань курсу.

### ***Критерії оцінки відповідей на тестові питання на семінарських заняттях***

Тестове завдання передбачає необхідність вибрати одну правильну відповідь на поставлені питання. Кожна правильна відповідь на тестові запитання оцінюється в 0,5-1 бал (в залежності від кількості запропонованих тестових завдань). На виконання одного завдання відводиться 1-2 хвилини.

### ***Критерії оцінювання аналітично-пошукових завдань, есе та рефератів***

3 бали ставиться за умов, якщо студент продемонстрував вміння всебічно, безпомилково, в логічній послідовності проаналізувати проблему, проявив творчий підхід, проаналізував альтернативні теоретичні погляди, проявив авторське ставлення, використав значний фактичний та статистичний матеріал, сформулював висновки;

2 бали ставиться студентіві, який продемонстрував вміння всебічно та безпомилково проаналізувати проблему, проаналізував альтернативні теоретичні погляди, використав значний фактичний та статистичний матеріал, сформулював висновки, проте відсутній творчий підхід при аналізі проблем

1 бал отримує студент, який виконав завдання з незначними помилками, в недостатній мірі використав статистичний та фактичний матеріал, не виявив авторського розуміння проблеми;

0 бал виставляється студентіві, який припускається грубих помилок та логічної непослідовності під час виконання завдання, не використав сучасну літературу та сучасний фактичний матеріал.

### 9. Схема нарахування балів

**Приклад для підсумкового семестрового контролю при проведенні семестрового екзамену або залікової роботи**

| Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання |    |    |    |    |    |    |          |    |     |     |     |     |     |     | Залік                                            | Сума                   |       |    |     |
|--------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|----|----------|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------------------------------------------------|------------------------|-------|----|-----|
| Розділ 1                                                     |    |    |    |    |    |    | Розділ 2 |    |     |     |     |     |     |     | Контрольна робота, передбачена навчальним планом | Індивідуальне завдання | Разом |    |     |
| T1                                                           | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | T7 | T8       | T9 | T10 | T11 | T12 | T13 | T14 | T15 |                                                  |                        |       |    |     |
| 3                                                            | 3  | 3  | 4  | 4  | 4  | 4  | 4        | 3  | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 3   | 10                                               | -                      | 60    | 40 | 100 |

T1, T2 ... – теми розділів.

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку, або екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 30 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

### Шкала оцінювання

| Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру | Оцінка                              |                                  |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
|                                                                | для чотирирівневої шкали оцінювання | для дворівневої шкали оцінювання |
| 90 – 100                                                       | відмінно                            | зараховано                       |
| 70-89                                                          | добре                               |                                  |
| 50-69                                                          | задовільно                          |                                  |
| 1-49                                                           | незадовільно                        | не зараховано                    |

### 10. Рекомендована література

#### Основна література

1. Марченко О.С. Бізнес-консалтинг. Права. 2019. 204 с.
2. Марченко О. С. Економіка та організація консалтингової діяльності: конспект лекцій. Електронне видання. Харків: НЮУ імені Ярослава Мудрого, 2019. 55 с.

#### Допоміжна література

1. Бай С. І., Миколайчук І. П., Ціпурида В.С. Консалтинг : Навчальний

посібник. Київ: нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 432 с.

2. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.
3. Безкровний М.Ф., Кропивко М.Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.
4. Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 228 с.
5. Гонтарева І.В. Управління консалтинговою діяльністю. Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. 136 с.
6. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с.
7. Попова Н. В., Гурова К. Д. Управлінський консалтинг : навчальний посібник; 2-ге вид. Харків : Видавництво «ВДЕЛЕ», 2016. 306 с.
8. Соколенко В. А., Лінькова О. Ю. Основи управлінського консультування. Навч.-метод. посіб. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. 216 с.
9. Управлінський консалтинг : підручник / М. Ф. Безкровний [та ін.] ; М-во освіти і науки України. Київ : Ліра-К, 2017. 335 с.
10. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.
11. Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. Економічна теорія та право. 2018. № 4 (35). С. 124-135.
12. Пол Дж. Філдінг. Як керувати проектами. Видавництво: Фабула. 2020. 240 с.
13. Роде М. Скетчноутинг. Посібник із візуалізації ідей. Харків : Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2018. 224 с.
14. Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В. Бізнес-аналітика: навч.-метод. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.
- 15.

#### **11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення**

1. <http://www.zakon.rada.gov.ua> – офіційний сайт Верховної Ради України
2. <http://www.minfin.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства фінансів України
3. <http://www.minjust.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства юстиції України
4. <http://www.kmu.gov.ua> – офіційний веб-портал органів виконавчої влади України
5. <http://ief.org.ua> – офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України
6. <http://www.ier.com.ua> – офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій
7. <http://www.imf.org/external/> – офіційний сайт Міжнародного валютного фонду.
8. <http://www.me.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України
9. <http://www.bank.gov.ua> – офіційний сайт Національного Банку України
10. <http://www.niss.gov.ua> – офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень
11. <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> – офіційний сайт Світового банку
12. <https://www.wto.org> – офіційний сайт Світової організації торгівлі
13. <http://www.oecd.org> – офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку
14. <http://www.intellect.org.ua> – офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України»
15. <https://aecu.org.ua/> – сайт Асоціації інженерів-консультантів України

16. <http://www.consultancy.uk/> – сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK
17. <http://www.taxadvisers.org.ua/> – сайт Співки податкових консультантів України
18. <http://www.feaco.org> – сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління)
19. <http://www.imcusa.org/> – сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США)
20. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> – Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII
21. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> – Про освіту : Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII.
22. <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/051-ekonomika-bakalavr.pdf> – Стандарт вищої освіти за спеціальністю 051 «Економіка» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти» : Наказ МОН України № 1244 від 13.11.2018 р.
23. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF/paran12#n12> – Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова Кабміну від 23.11.2011 р. № 1341.