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

Консалтингові послуги в сфері підприємництва

ЗАВДАННЯ
для комплексної контрольної роботи
з навчальної дисципліни
підготовки докторів філософії

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

2016 рік

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:
кафедрою економіки підприємства та менеджменту, протокол № 11 від 19.04.2016

1. ЗАГАЛЬНІ ВІДОМОСТІ

Метою проведення комплексних контрольних робіт (ККР) з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» є заміри залишкових знань здобувачів

Проведення ККР необхідне в наступних випадках:

а) проведення самоаналізу ВНЗ (в т.ч. акредитаційного);

б) проведення самоаналізу спеціальності (в т.ч. акредитаційного);

в) проведення акредитаційної експертизи;

г) формування акредитаційної справи.

ККР є обов'язковим елементом комплексу матеріалів навчально-методичного забезпечення навчальної дисципліни, яке входить до складу освітньо-наукової програми підготовки здобувачів ступеня доктора філософії по спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

ККР є способом діагностики якості вищої освіти.

До виконання ККР залучаються всі здобувачі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» всіх форм навчання, після завершення ними вивчення даної дисципліни. У цих заходах мають прийняти участь не менше 90% спискового складу здобувачів, які перевіряються.

ККР з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» розробляється у відповідності до програми навчальної дисципліни.

Пакет ККР з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» включає мінімум 30 варіантів.

Кожен варіант складається з двох теоретичних та одного практичного завдань для контролю теоретичних знань і практичних навичок здобувача.

Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач за виконання всіх завдань комплексної контрольної роботи, - 100.

Розподіл балів за виконання кожного завдання ККР наведено у розділі 3.

Тривалість виконання ККР з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» – 120 хвилин.

Пакети ККР розроблено кафедрою економіки підприємства та менеджменту.

До складу пакетів ККР входить:

1. Програма навчальної дисципліни.
2. Анотація до комплексної контрольної роботи.
3. Комплексна контрольна робота з дисципліни.
4. Критерії оцінювання виконання завдань комплексної контрольної роботи.
5. Рецензія на комплексну контрольну роботу.
6. Перелік довідкової літератури, використання якої дозволяється при виконанні комплексної контрольної роботи.

Наслідки (результати) виконання ККР з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» є предметом ретельного аналізу кафедрою економіки підприємства та менеджменту з метою

виявлення недоліків у підготовці здобувачів і розробки заходів по їх усуненню.

2. ЗАВДАННЯ ДЛЯ КОМПЛЕКСНИХ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

2.1. Зразок ККР

Форма № Н-5.05

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Освітній рівень доктор філософії
Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Навчальна дисципліна «Консалтингові послуги в сфері підприємництва»

КОМПЛЕКСНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА
БІЛЕТ № 1

Завдання 1. Охарактеризуйте методи залучення клієнтів в консалтингу. Які з них найбільше використовуються в українській практиці? Обґрунтуйте своє рішення.

Завдання 2. Визначте структуру технічного завдання. Охарактеризуйте його основні розділи.

Завдання 3. Консалтингова компанія запропонувала Харківському меблевому комбінату (ХМК) свої послуги з підвищення прибутковості. На підставі власних припущень щодо особливостей даного консалтингового продукту визначте і опишіть:

проблемну симптоматику;

мета і результат консультування;

основні методологічні підходи вирішення проблеми низького рівня рентабельності ХМК.

Затверджено на засіданні
кафедри економіки підприємства та менеджменту ХНЕУ ім. С. Кузнеця.
Протокол №___ від "___" _____ 20____р.

Зав. кафедри _____ Екзаменатор _____.
(підпис) (підпис)

2.2. Перелік завдань, які включено до складу ККР

Теоретичні завдання згідно з переліком програмних запитань для самодіагностики аспірантів:

1. Місце консалтингових фірм в ринковій інфраструктурі.
2. Різні підходи щодо визначення категорії «консалтинг».
3. Види консалтингу щодо предмета консультування.
4. Методологічна класифікація консалтингових послуг.
5. Передумови виникнення та розвитку консалтингу.
6. Четвірка світових лідерів в області консалтингу.
7. Основні тенденції розвитку світового ринку консалтингових послуг.
8. Характеристика проектів міжнародних організацій, які здійснювали технічну підтримку України.
9. Етапи розвитку ринку консалтингових послуг в Україні.
10. Рейтинг консалтингових фірм в Україні та їх коротка характеристика.
11. Проблеми розвитку менеджмент-консалтингу в Україні.
12. Професійні асоціації в області консалтингу.
13. Характеристика стадій та основних етапів консалтингового процесу.
14. Причини звернення до консалтингових фірм та джерела інформації.
15. Структура запрошення та технічного завдання на виконання консалтингових послуг.
16. Критерії попередньої оцінки консалтингових фірм.
17. Зміст технічної та фінансової пропозиції від консалтингової фірми.
18. Завдання, які пропонуються для вирішення консалтинговим фірмам (проблема корекції, удосконалення, творчого розвитку).
19. Порівняльна характеристика методів щодо діагностики клієнтської організації.
20. Підходи щодо систематизації даних отриманих під час діагностики.
21. Розробка рекомендацій щодо вирішення проблем в клієнтській організації.
22. Методи оцінки результатів роботи консультанта.
23. Переваги та недоліки зовнішніх та внутрішніх консультантів.
24. Порівняльна характеристика консалтингових фірм.
25. Структура консалтингової фірми.
26. Форми ціноутворення на консалтингові послуги.
27. Структура витрат консалтингової фірми.
28. Договори на консалтингові послуги.
29. Структура та зміст договору на здійснення консалтингових послуг
30. Етичні правила консультанта.
31. Особисті якості консультантів.
32. Основні моделі співробітництва між клієнтською організацією та консалтинговою фірмою.
33. Стадії маркетингу консалтингових послуг.
34. Принципи вибору маркетингових прийомів.
35. Співвідношення попиту та пропозиції на консалтингові послуги в Україні.

36. Пошук клієнтів по методу Ф. Кросмана.
37. Процес реінжинірингу.
38. Сутність поняття «бенчмаркинг».
39. Сутність аутсорсингу.
40. Ефективність застосування коучингу в клієнтській організації.

Практичні завдання згідно з типовими завданнями за дисципліною:

Приклад типових практичних завдань

Розрахуйте бюджет платного часу консультування і величину вартості консультаційного продукту, якщо клієнт вибрав модель «лікар-пацієнт» для виконання робіт по зниженню собівартості продукції, яка виробляється його підприємством. Контрактом був затверджений наступний графік робіт.

Види робіт	Час
1. Діагностика проблеми 2. Збір, обробка інформації 3. Розробка рекомендацій щодо вирішення проблеми 4. Впровадження рекомендацій	1.03- 6.03.2009 7.03-19.03.2009 21.03-21.04.2009 22.04 - 31.05.2009

Величина гонорару консультантів, які виконують дану роботу, складає 400 грн. в день, коефіцієнт розрахунку вартості консалтингових послуг складає 3,4.

3. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ КОМПЛЕКСНИХ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Виконання кожного завдання комплексної контрольної роботи оцінюється відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання аспірантів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано

1 – 34	F		

Розподіл балів за виконання завдань комплексної контрольної роботи наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Розподіл балів за завданнями для комплексних контрольних робіт

Завдання ККР (у кожному варіанті)	Комплексна контрольна робота			Сума балів
	ЗККР1	ЗККР2	ЗККР3	
Максимальна кількість балів	25	25	50	100

ЗККР – завдання для комплексної контрольної роботи.

Критеріями оцінки аспірантів є:

Оцінка «100-98 балів» ставиться за глибоке засвоєння програмного матеріалу; застосування не тільки рекомендованої, а й додаткової літератури та творчого підходу; чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами надання консалтингових послуг в сфері підприємництва, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання теоретичних ситуацій.

Оцінка «97-94 бали» ставиться за глибоке засвоєння програмного матеріалу, рекомендованої літератури; чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами надання консалтингових послуг в сфері підприємництва, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання теоретичних ситуацій.

Оцінка «93-90 балів» ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та рекомендованої літератури; чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами надання консалтингових послуг в сфері підприємництва, вміння використовувати їх для виконання конкретних практичних завдань, розв'язання теоретичних ситуацій. Допускаються незначні випадкові погрішності, які суттєво не впливають на повноту компетентностей аспірантів.

Оцінка «89-82 бали» ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та наявне вміння орієнтуватися в ньому; усвідомлене застосування знань для розв'язання теоретичних і практичних задач; за умови виконання всіх вимог, які передбачені для попередньої оцінки, при наявності незначних арифметичних помилок (тобто методичний підхід до вирішення є правильним, але допущено незначних неточностей у розрахунках певних показників) або не зовсім повних висновків за одержаними результатами.

Оцінка «81-79 балів» ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та наявне вміння орієнтуватися в ньому, усвідомлене застосування

знань для розв'язання теоретичних і практичних задач. Практичні завдання виконуються в цілому правильно з використанням типового алгоритму, але при їх виконанні аспірант припускається окремих помилок.

Оцінка «78-74 балів» ставиться, якщо аспірант при виконанні теоретичних і практичних завдань ефективно застосовує основні знання навчального матеріалу, що передбачені навчальною програмою. Практичні завдання виконуються в цілому правильно з використанням типового алгоритму, але при їх виконанні аспірант припускається значних помилок.

Оцінка «73-70 балів» ставиться за недостатнє вміння застосовувати теоретичні знання для розв'язання завдань білету; за умови, якщо завдання в основному виконані, а аспірант продемонстрував розуміння основних положень матеріалу навчальної дисципліни.

Оцінка «69-64 балів» ставиться за часткове вміння застосовувати теоретичні знання для розв'язання завдань білету; за умови, якщо завдання частково виконані, а аспірантт при відповіді продемонстрував розуміння основних положень матеріалу навчальної дисципліни.

Оцінка «63-60 бали» ставиться у випадках, якщо аспірант при виконанні теоретичних і практичних завдань без достатнього розуміння застосовує навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок, стикається з труднощами при аналізі та порівнянні економічних явищ і процесів.

Оцінка «59-35 балів» ставиться аспіранту за не опанування значної частини програмного матеріалу, неправильне виконання теоретичних і практичних завдань, якщо він стикається зі значними труднощами при аналізі економічних явищ і процесів в сфері підприємництва.

Оцінка «34-1 бал» ставиться аспіранту, що не опанував програмний матеріал, не може правильно виконати практичні завдання, стикається зі значними труднощами при аналізі економічних явищ і процесів.

Оцінка «0 балів» ставиться за невиконання завдань загалом.

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей зрізу залишкових знань здобувачів та іншої академічної документації.

4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

4.1. Основна

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: Монография / Н.В. Афанасьєв, 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. Афанасьєв М. В. Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства: навчальний посібник / М.В. Афанасьєв, І.В. Гонтарева, Д.О. Тишенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 328 с.

4.2. Додаткова

4. Бейч Э. Консалтинговый бизнес. Основы профессионализма. С.-П.: Питер, 2005. – 272 с.

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

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

7. Зильберман М. Консалтинг. Методы и технологии: Перевод с англ. С.-П.: 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. Лапыгин Ю.Н. Основы управленческого консультирования: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический Проект, 2006. – 352 с.

10. Липпит Г., Липпит Р. Консалтинговый процесс в действии. С.-П.: Питер, 2007. – 300 с.

11. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги: Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 413 с.

12. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 381 с.

13. Пригожин А.М. Методы развития организации. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.

14. Смарт Дж. К. Коучинг: Пер. с англ. С.-П.: Нева, 2004. – 192 с.

15. Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами: пер. 2-го англ. изд. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 368 с.

16. Управленческое консультирование. В 2-х томах Т. 1. /Под ред. М. Кубра; Пер. с англ. – 2-е изд. перераб. – М.: Интерэксперт, 1992. - 319 с

17. Управленческое консультирование. В 2-х томах Т. 2. /Под ред. М. Кубра; Пер. с англ. – 2-е изд. перераб. – М.: Интерэксперт, 1992. - 350 с.

18. Уткин Э.А. Консалтинг. – М.: Тандем, 1998. – 314 с.

19. Чернов Ю.В., Фомишин С.В., Тищенко А.И. Управленческое консультирование: Учеб. Пособие. – Херсон: ОЛДИ-плюс, 2003. – 272 с.

20. Шейн Э. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант». С.-П.: Питер, 2008. – 380 с.

4.3. Ресурси Internet

З українського законодавства	З навчальної дисципліни
Сервер Верховної Ради України. www.rada.gov.ua/	www.consult.ru Галузевий портал консалтингу
ЛігаБізнесІнформ. www.liga.net/	www.uamc.com.ua Українська Асоціація Менеджмент Консультантів
Нормативні акти України. www.nau.kiev.ua/	www.spiderproject.ru Сайт консалтингової фирми по управлінню проектами
Податки та бухгалтерській облік. www.basa.tav.kharkov.ua/	www.businessballs.com Організаційні зміни, тренінг та навчання
Право. Україна.	http://www.expertRA.com Відділ

www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html	рейтингових оцінок інформаційно-аналітичної групи «Експерт Україна»
Українське право. www.ukrpravo.com/	www.gc.com Сайт української консалтингової фірми «Глобал Консалтинг»
	www.ey.nl Сайт консалтингової фірми «Ernst&Young»
	www.pwc.com Сайт консалтингової фірми «PricewaterhouseCoopers»
	www.deloitte.com Сайт консалтингової фірми «Deloitte&Touche Tomatsu»
	www.kpmg.com Сайт консалтингової фірми «KPMG»
	www.accenture.com Сайт консалтингової фірми «Accenture»