

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

Консалтингові послуги в сфері підприємництва

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ
до проведення поточного контролю
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

Поточний контроль успішності навчання здобувачів з дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» та рівня сформованості у них компетентностей, які підтримуються даною навчальною дисципліною, здійснюється у таких формах:

- оцінювання знань аспірантів під час семінарських і практичних занять;
- виконання індивідуального завдання;
- проведення проміжного тестування;
- проведення поточного модульного контролю;
- проведення підсумкового модульного контролю.

Поточний модульний контроль роботи аспірантів з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» здійснюється два рази протягом вивчення дисципліни.

Перший контроль припадає на 8 навчальний тиждень 9-го семестру після вивчення таких тем: «Сутність консалтингової діяльності», «Становлення та розвиток світового ринку консалтингових послуг», «Ринок консалтингових послуг в Україні», «Структура здійснення консалтингового процесу». Другий контроль припадає на 18 навчальний тиждень 9-го семестру і включає такі теми: «Організація консультаційної діяльності», «Якості консультанта та комунікації в консалтингу», «Маркетинг консалтингових послуг», «Методи аналізу й вирішення проблем у консалтингу».

Контрольна модульна робота містить три теоретико-методичних завдання, які оцінюються від 1 до 12 балів.

Підсумкова оцінка за поточний модульний контроль виставляється наступним чином: оцінки за перший та другий теоретичний та практичний модуль, а також підсумкові оцінки за модулями вносяться до «Відомості обліку успішності поточної».

Зазначені форми і засоби поточного контролю успішності навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» спрямовані на стимулювання систематичної поточної навчальної та самостійної роботи тих, хто навчається, підвищення об'єктивності оцінювання їхніх знань, запровадження здорової конкуренції між здобувачами у навчанні, виявлення і розвитку їхніх творчих і дослідницьких здібностей.

Мінімально можлива кількість балів за поточний контроль упродовж семестру – 35 балів.

Результати всіх форм поточного контролю є невід'ємними складовими критеріїв підсумкового оцінювання знань здобувачів, наведених у відповідному розділі навчально-методичного забезпечення дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва».

2. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

2.1. Типові приклади завдань для поточного контролю за формами.

Зразок білета модульної контрольної роботи

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

Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Навчальна дисципліна: Консалтингові послуги в сфері підприємництва

МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ БІЛЕТ

Завдання 1. Класифікація послуг щодо методу консультування. Які з цих методів найчастіше використовуються в світі, Україні? Обґрунтуйте своє рішення

Завдання 2. Представте порівняльну характеристику основних типів договорів на консалтингові послуги. У чому їх недоліки та переваги для клієнтської організації?

Завдання 3. Охарактеризуйте методи залучення клієнтів в консалтингу. Які з них найбільше використовуються в українській практиці? Обґрунтуйте своє рішення.

Гарант програми _____ Викладач _____

2.2. Завдання для поточного контролю за формами.

Перелік 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 «бенчмаркінг».
39. Сутність аутсорсингу.
40. Ефективність застосування коучингу в клієнтській організації.

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	1.03- 6.03.2009
2. Збір, обробка інформації	7.03-19.03.2009
3. Розробка рекомендацій щодо вирішення проблеми	21.03-21.04.2009
4. Впровадження рекомендацій	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 УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ

Система оцінювання успішності навчання здобувача та рівня сформованості у нього компетентностей, які підтримуються навчальною дисципліною «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» (Програма навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва») враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські і практичні заняття, а також виконання самостійної роботи.

При розрахунку підсумкової оцінки успішності здобувача з навчальної дисципліни «Консалтингові послуги в сфері підприємництва» слід вважати, що кожна форма поточного контролю має різну питому вагу у формуванні його компетентностей, які забезпечуються навчальною дисципліною:

Поточний контроль – 60 балів;

Підсумковий контроль – 40 балів.

З урахуванням вагомості кожної форми поточного контролю успішність навчання здобувача з навчальної дисципліни у підсумку оцінюється у відповідних балах (табл. 3.1)

Виконання кожного завдання для поточного контролю успішності здобувача оцінюється відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів 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	
82 – 89	B	добре	

74 – 81	C	задовільно	зараховано
64 – 73	D		
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю за формами у межах тем змістових модулів наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Розподіл балів за формами поточного контролю та змістовними
модулями**

Завдання для практичних занять	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2				Сума балів
	ЗПЗ1	ЗПЗ2	ЗПЗ3	ЗПЗ4	ЗПЗ5.	ЗПЗ6	ЗПЗ7	ЗПЗ8	
Максимальна кількість балів	5	5	5	25	5	5	5	5	60

ЗПЗ – завдання за темою.

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності та іншої академічної документації.

Здобувач отримує право на виконання завдань підсумкового контролю (допуск до екзамену), якщо кількість балів, одержаних за результатами перевірки успішності під час поточного контролю відповідно до змістового модуля впродовж семестру, в сумі досягла 35 балів.

4. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

4.1. Основна

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

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

3. Афанасьєв М. В. Тренінг формування компетенцій з економіки підприємства: навчальний посібник / М.В. Афанасьєв, І.В. Гондарева, Д.О. Тищенко. – 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 фірми по управлінню проектами
Податки та бухгалтерській облік. www.basa.tav.kharkov.ua/	www.businessballs.com Організаційні зміни, тренінг та навчання
Право. Україна. www.legal.com.ua/cgi-	http://www.expertRA.com Відділ рейтингових оцінок

bin/matrix.cgi/pravo.html	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»

...