

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Заступник керівника
(проректор з науково-педагогічної роботи)

М. В. Афанасьєв



**ЕКОНОМІЧНИЙ КОНСАЛТИНГ В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА**

робоча програма навчальної дисципліни

Галузь знань	усі
Спеціальність	усі
Освітній рівень	другий (магістерський)
Освітня програма	усі

Вид дисципліни
Мова викладання, навчання та оцінювання

**вибіркова
українська**

Завідувач кафедри обліку та бізнес-консалтингу

А.А. Пилипенко

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2018

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри обліку та бізнес-консалтингу
Протокол № 1 від 27.08.2018 р.

Розробник

Фартушняк О.В., к.е.н., доц. кафедри обліку та бізнес-консалтингу

**Лист оновлення та перезатвердження
робочої програми навчальної дисципліни**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри

1. Вступ

Анотація навчальної дисципліни: Найважливішою складовою інфраструктурного комплексу є управлінська інфраструктура. Вона створює необхідні умови для доступного та ефективного функціонування обслуговуючих сфер народного господарства і сприяє формуванню всіх елементів інфраструктурного комплексу. Основу управлінської інфраструктури складають організації і фірми управлінського консультування, або консалтингові фірми. Консультування, або консалтинг, давно перетворився в найважливішу галузь сучасного підприємництва, розвиток якого в усіх країнах ринкової економіки спирається на потужну інфраструктуру його підтримки.

Навчальна дисципліна "Економічний консалтинг в управлінні вартістю підприємства" є варіативною навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього рівня "магістр" усіх спеціальностей.

Мета навчальної дисципліни: викладання даної навчальної дисципліни є прищеплення студентам знань, умінь і навичок у сфері економічних консультаційних послуг. В процесі вивчення дисципліни студенти повинні проаналізувати вітчизняні та зарубіжні теоретичні джерела, що розкривають стан економічного консалтингу в управлінні вартістю підприємства, навчитися проводити діагностику економічної ситуації і стану економічної напруженості в суспільстві і різних соціально-економічних структурах.

Курс	1М	
Семестр	1	
Кількість кредитів ECTS	5	
Аудиторні навчальні заняття	лекції	20
	семінарські, практичні	20
	лабораторні	-
Самостійна робота		110
Форма підсумкового контролю	залік	

Структурно-логічна схема вивчення навчальної дисципліни:

Попередні дисципліни	Наступні дисципліни
Економіка підприємства	тренінги
Оцінка майна підприємства	міждисциплінарні комплексні курсові роботи
Господарське право	магістерська дипломна робота
Фінансовий облік	
Менеджмент	

2. Компетентності та результати навчання за дисципліною:

Назва компетентності	Складові компетентності
З'єднання різнорідної управлінської інформації в єдине ціле з метою прийняття ефективних управлінських рішень за допомогою консультантів	Володіти класифікацією консультаційних послуг і сферою їх застосування.
	Визначати модель консалтингу: експертну, проектну, процесну.
	Вміти застосовувати методи досягнення консультаційних змін на практиці.
	Мати уявлення про розвиток консультаційних послуг і чинниках, що впливають на їх динаміку.
	Розраховувати основні показники діяльності фінансових організацій та підприємств.
	Освоїти навички роботи з пошуку інформації про стан ринків консультаційних послуг і навички по аналізу цієї інформації.
	Розуміти суб'єктну структуру ринку консультаційних послуг.
	Розраховувати ціни на консультаційні послуги.
Обґрунтовувати доцільність залучення зовнішніх консультантів для вирішення проблем організації.	

3. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Консалтинг як елемент інфраструктури підтримки бізнесу. Види консалтингових послуг.

1.1. Поняття консалтингу, його задачі та функції.

Предмет і об'єкт навчальної дисципліни. Природа і цілі консалтингу, консультант і клієнт. Консалтинг та економіка. Консалтинг та інновації. Функції консультування: теоретичні, дослідницькі, прогнозні, організаційні, активізаційні, стимулюючі, експериментальні, регулюючі, контрольні.

1.2. Основні типи консалтингу та методичні підходи до його проведення. Типи консалтингових організацій і види послуг.

Основні типи консалтингу та методичні підходи до його проведення. Дослідницько-пізнавальний, дорадчо-консультативний, дорадчо-вирішальний, дорадчо-проектний, дорадчо-реалізаційний, виховально-освітний, інформаційний. Характерні риси консалтингової послуги. Поєднання рекомендаційного та процесуального консалтингу. Типи консалтингових організацій та види послуг. Різновиди економічного консалтингу: управлінський, інвестиційний, фінансовий, інжиніринговий, інформаційний, маркетинговий, юридичний, оціночний, кадровий, податковий, бухгалтерський консалтинг та інші.

1.3. Класифікація консалтингових послуг.

Міжнародна класифікація консалтингових послуг. Класифікація Європейської федерації асоціацій консультантів з економіки і управління (FEACO - ФЕАКО створена в 1960 р., до складу входить 25 національних асоціацій країн Європи; 1200 консалтингових фірм, більше 12 000 консультантів). Класифікація консалтингових послуг з урахуванням специфіки економіки України.

Тема 2. Історія, сучасний стан та перспективи розвитку консалтингу.

2.1. Передумови виникнення консалтингових послуг. Історія розвитку консалтингу.

Причини виникнення і фактори розвитку консалтингових послуг: світовий досвід. Виникнення управлінського консультування в Україні і прояв рис зрілості: до незалежності і сучасний. Умови входження в консалтинговий бізнес.

2.2. Суб'єкти та об'єкти консультування.

Професійні об'єднання консультантів. Причини утворення, функції і традиції об'єднань консультантів. Європейська асоціація консультантів з організації виробництва і управління (FEACO). Міжнародний комітет консалтингових фірм (CEBI). Асоціація фірм з управлінського консультування (ACME). Міжнародний грошовий фонд консультантів (ICP).

2.3. Світові лідери консалтингових послуг.

Історія створення «великої четвірки» консалтингових компаній.

Тема 3. Інвестиційний консалтинг.

3.1. Поняття інвестиційного консалтингу та його організація.

Поняття інвестиційного консалтингу. Пошук найбільш оптимальної схеми фінансування проектів чи поточної діяльності клієнта. Привабливі умови і оперативність фінансування. Важлива риса інвестиційного консалтингу - його повністю практична орієнтація. Оптимальний спосіб фінансування. Організація підготовки і підписання всіх необхідних угод з конкретним інвестором.

3.2. Переваги інвестиційного консалтингу.

Переваги використання послуг зовнішніх консультантів забезпечуються: їх «свіжим поглядом» на особливості підприємства; системністю підходу і досвідом, що дозволяє консультантам бачити за специфікою функціонування підприємства проблеми, властиві взагалі всім фірмам, і не концентруватися на надлишковій конкретики окремого клієнта; великим запасом заздальгідь зібраної та проаналізованої інформації; здатністю зіставляти положення даного підприємства і його галузевих конкурентів; незацікавленістю в тому, щоб був прийнятий який-небудь конкретний план дій, тому вони не схильні до внутрішньої корпоративної боротьби інтересів.

3.3. Практичні приклади інвестиційного консалтингу.

Аналіз поточної ситуації та вироблення рекомендацій щодо залучення інвестицій в компанію. Допомога в розробці та реалізації схем по акумулюванню коштів компанії. Допомога в розробці стратегії проведення операцій з усіма типами цінних паперів. Сприяння в залученні додаткового фінансування діяльності. Аналітичне забезпечення діяльності компанії.

Тема 4. Юридичний консалтинг.

4.1. Юридичний консалтинг як комплекс послуг, спрямованих на побудову ефективної системи юридичного захисту інтересів бізнесу.

Виявлення правових ризиків та розробка механізмів їх мінімізації. Збір інформації та аналіз ділового стану контрагента; розробка засобів впровадження режиму конфіденційності (захисту комерційної інформації); повний супровід оформлення операцій зі злиття і поглинання (M & A).

4.2. Головні напрямки юридичного консалтингу.

Судова практика. Абонентне обслуговування. Договірна робота.

Розробка та аналіз цивільних та господарських договорів. Складання установчих документів та рішень учасників юридичних осіб. Складання внутрішніх нормативних документів юридичних осіб. Реєстраційні процедури. Ліквідаційні процедури. Дозвільні процедури. Реєстрація торгових знаків. Консультування з приводу іноземного інвестування та повернення іноземних інвестицій. Виявлення та аналіз юридичних ризиків. Представництво в державних органах. Щотижневе інформування про зміни законодавства, а також прогнозування майбутніх змін законодавства на основі законопроектів.

Тема 5. Маркетинговий консалтинг.

5.1. Стратегічний рівень у маркетингу, маркетингові операції. Консалтинг в торгових фірмах. Міжнародний маркетинг. Транспортування товарів. Суспільні відносини. Бенчмаркінг – технологія маркетингового консалтингу.

5.2. Принципи маркетингу, використовувані для забезпечення попиту на консультаційні послуги.

Техніка маркетингу. Пропозиції замовнику (планування, підготовка, презентація). Консалтингові контракти та їх обговорення. Встановлення винагороди. Структура, планування та підбір персоналу для здійснення консалтингового проекту. Керівництво та контроль за виконанням замовлення. Підготовка звітів замовнику і консультаційній фірмі.

5.3. Специфіка маркетингу консалтингових послуг.

Програма розвитку консультаційної практики. Вислуховування клієнтів. Маркетингова робота з наявними клієнтами. Методи залучення нових клієнтів. Маркетингові методи і заходи в управлінському консалтингу. Маркетингова стратегія. Пошук клієнтів. Наймінг - створення імені, розробка назв, слоганів, девізів.

Тема 6. Оціночний консалтинг.

6.1. Оцінка майна підприємства як сучасний напрям консалтингу.

Розвиток оцінки майна підприємств, будівель та споруд в Україні. Контроль оціночної діяльності в Україні. Законодавче і нормативне регулювання оціночної діяльності. Засоби оцінки.

6.2. Інституційні основи професійної оціночної діяльності

Оцінка майна, професійна оціночна діяльність, незалежна оцінка, процедури оцінки майна, форми здійснення оціночної діяльності, суб'єкти оціночної діяльності, професійна підготовка оцінювачів, державне регулювання оціночної діяльності.

6.3. Основні принципи і способи застосування витратного методу оцінки майна.

Характеристика витратного підходу. Визначення зносу об'єкту. Особливості застосування витратного підходу в оцінці майна підприємства.

6.4. Зміст і варіанти застосування дохідного методу оцінки майна.

Сутність прибуткового методу. Метод капіталізації доходів. Метод дисконтування грошових потоків. Застосування дохідного підходу. *6.5. Порівняльний метод оцінювання*

Особливості застосування [вживання] порівняльного підходу. Метод парних продажів. Метод валового рентного мультиплікатора

Тема 7. Підходи до визначення вартості нематеріальних активів

7.1 Інтелектуальний капітал як основа для створення ОІВ.

Важливість нематеріальних активів у вартості підприємства. В першу чергу, до цієї категорії відноситься інтелектуальний капітал, який закріплюється патентами, винаходами, промисловими зразками.

7.2 Підходи до визначення вартості НМА

Нематеріальні активи можна визначати різними способами. Це пов'язано зі складністю та неоднорідністю нематеріальних активів. Наводяться три основні підходи – витратний, порівняльний та дохідний. В рамках кожного з підходів виділяються методи оцінювання вартості нематеріальних активів.

Тема 8. Оцінка корпоративних прав

8.1 Інвестиційні фонди як інструмент реалізації корпоративних прав.

Звертається увага на основний канал реалізації корпоративних прав, його переваги та недоліки і поетапна процедура реалізації корпоративних прав через інвестиційні фонди.

8.2 Учасники процесу інвестування.

Наводяться вся структура процесу інвестування і учасники, які функціонують на кожному рівні і різноманітно забезпечують всю процедуру інвестування у корпоративні

права підприємств.

8.3 Процес оцінки корпоративних прав підприємства.

При інвестуванні у корпоративні права здійснюється детальна їх оцінка і перевірка. Розкривається вся процедура оцінки та її завдання, причини завищеної чи заниженої оцінки корпоративних прав.

4. Порядок оцінювання результатів навчання

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів;

модульний контроль, що проводиться у формі колоквиуму як проміжний міні-екзамен з ініціативи викладача з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів. Оцінювання знань студента під час семінарських, практичних занять та виконання індивідуальних завдань проводиться за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються; ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни; ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються; вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії; логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки; арифметична правильність виконання індивідуального та комплексного розрахункового завдання; здатність проводити критичну та незалежну оцінку певних проблемних питань; вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання; застосування аналітичних підходів; якість і чіткість викладення міркувань; логіка, структуризація та обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми; самостійність виконання роботи; грамотність подачі матеріалу; використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ; оформлення роботи.

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Студента слід **вважати атестованим**, якщо сума балів, одержаних за результатами підсумкової/семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60. Мінімально можлива кількість балів за поточний і модульний контроль упродовж семестру – 60.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час поточного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр складає: "60 і більше балів – зараховано", "59 і менше

балів – не зараховано" та заноситься у залікову "Відомість обліку успішності" навчальної дисципліни.

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модуля		Лекційні заняття	Практичні заняття	Семинарські заняття	Доповідь	Захист індивідуального завдання	Перевірка есе	Презентація	Письмова контрольна робота	Наукова робота (стаття, тези)	Колоквіум	Усього
Змістовий модуль 1	Тема 1	1 тиждень	1	1								2
	Тема 2	2 тиждень	1	1								2
	Тема 3	3 тиждень	1	1					5			7
	Тема 4	4 тиждень	1	1				5				7
	Тема 5	5 тиждень	1	1					5			7
	Тема 6	6 тиждень	1	1		5						7
	Тема 7	7 тиждень	1	1			10	4		5		21
	Тема 8	8 тиждень	1	1						20	20	47
Усього		8	8		5	10	4	10	15	20	20	100

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		
60 – 63	E	задовільно	не зараховано
35 – 59	FX	незадовільно	
1 – 34	F		

Рекомендована література

Основна.

1. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов. - М., 1999.
2. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленческий консалтинг корпоративных организаций: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Господарський кодекс України //Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - №18, №19-20, №21-22. - ст.144.
4. Дударь А.П. Стратегия маркетинга консультационных услуг в переходной экономике. - Симферополь: Таврида, 2006. - С. 123.
5. Жуковська А. Перспективи розвитку кадрового консультування в Україні//Галицький економічний вісник. – 2009 - №1. С. 51-56
6. Консалтинг в Украине. – Киев: Ассоциация “Укрконсалтинг”, 1996
7. Конституція України. : — Харків: Ранок, 2000. — 48с.
8. Курбатова О.В. Развитие рынка консалтинговых услуг. Учебное пособие. - М: Юнити, 2005.
9. Маринко Г.И.Управленческий консалтинг: Учебное пособие- М: Инфра-М, 2005.
10. Мескон А.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.:, 1992.
11. Посадский А.П. Основы консалтинга. - М.: ГУ ВШЭ, 1999. - 240 с.
12. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: Дисс. док. экон. наук: - Харьков, 1999.
13. Ткалич А.И.Консалтинговый сервис: учебное пособие. – М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2011. - 207с.
14. Трофимова О.К. Анализ рынка консалтинговых услуг зарубежом. – К., - 2006.
15. Уткин Э.А. Консалтинг. – М.: ЭКМОС, 1998, - 256 с.
16. Управленческое консультирование. / Под ред. М.Кубра. - М.: Интерэксперт, 1992. – Т.1. 319 с.

Додаткова.

17. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Питер, 1999.
18. Багов В.П. Корпоративный менеджмент. - М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 1999.
19. Бейч Э. Консалтинговый бизнес / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2006.
20. Биллсберри Д. Персонал: найм и отбор. М.: Новости, 1997.
21. Бисвас С, Твитчелл Д. Руководство по управленческому консалтингу. М.: Вильяме, 2004.
22. Васильев Г.А., Деева Е.М. Управленческое консультирование: Учеб. пособие. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
23. Гармашов А.А. Организационный и кадровый аудит. Белгород: Центр социальных технологий, 1998.
24. Гончаров М.И., Лемзяков Г.А. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2005.
25. Друкер П.Л. Управление, нацеленное на результаты. - М.: Прогресс, 1994.
26. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии. - СПб.: ПИТЕР, 2006.
27. Красовский Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы. - М.: ИНФРА-М, 2007.
28. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом. - М.: Финстатинформ, 2007.
29. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме: Учебник для студентов высш. учеб. завед. – М.: ИЦ «Академия», 2004.
30. Мишин В.М. Исследования систем управления. Учебник. – М: Юнити, 2005.

31. Тидор С.Н. Системный менеджмент. – Петрозаводск, 2003.
32. Уокер Дж.Р. Введение в гостеприимство. Учебное пособие. / пер. с англ. – М., 2002.

Ресурси мережі Internet

33. Монахова Е. Управленческое консультирование конца XX века. // www.pcweek.ru/kis.
34. Ліга Бізнес Інформ // www.liga.net.
35. Нормативні акти України. // www.nau.kiev.ua/
36. Кудинов А. О рынке консалтинговых услуг. // www.bcg.ru.
37. Контракты // <http://www.kontrakty.com.ua/>
38. <http://www.dist-cons.r>
39. Українське право // www.ukrpravo.com/