|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **Кафедра міжнародної економіки** |
| **МІЖНАРОДНИЙ КОНСАЛТИНГ**  **Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)** | | |

# Реквізити навчальної дисципліни

|  |  |
| --- | --- |
| Рівень вищої освіти | *Перший (бакалаврський)* |
| Галузь знань | *051 Економіка[[1]](#footnote-1)* |
| Спеціальність | *Міжнародна економіка* |
| Освітня програма | *Міжнародна економіка* |
| Статус дисципліни | *Вибіркова* |
| Форма навчання | *очна(денна)* |
| Рік підготовки, семестр | *4 курс, осінній семестр* |
| Обсяг дисципліни | *90* |
| Семестровий контроль/ контрольні заходи | *залік* |
| Розклад занять | *Понеділок 8-30, 10-25* |
| Мова викладання | *Українська* |
| Інформація про  керівника курсу / викладачів | Лектор: д.е.н., професор*, Охріменко Оксана Онуфріївна,* [*o.okhrimenko@kpi.ua*](mailto:o.okhrimenko@kpi.ua)*[[2]](#footnote-2)*  Практичні / Семінарські: *Охріменко Оксана Онуфріївна,* [*o.okhrimenko@kpi.ua*](mailto:o.okhrimenko@kpi.ua) |
| Розміщення курсу | <https://classroom.google.com/c/MTYyOTU1NTI1Njcx?cjc=gkenpo7> |

# Програма навчальної дисципліни

# Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчання та результати навчання

Курс стане в нагоді усім хто хоче оволодіти новітніми технологіями консалтингової діяльності, дослідити національні ринки консалтингу на предмет можливості організації консалтингового бізнесу, виступити експертом з вирішення проблемних питань на різних рівнях управління, спробувати себе у якості здобувача позиції консультанта у провідних консалтингових компаніях світу та вирішити оригінальний кейс (звичайно ж англійською мовою!), відкрити у собі талант порадника для бізнесових та урядових структур.

**Метою навчальної дисципліни** є оволодіння знаннями із основ консалтингу, специфіки організації консалтингового бізнесу з огляду на тенденції та перспективи розвитку національних ринків консалтингу.

**Предмет дисципліни** - дослідження ринків консалтингових послуг та вирішення практичних проблем стосовно консультованої проблеми з огляду на вид консалтингу із застосуванням методичних прийомів, практичних ситуаційних вправ та обґрунтуванням пропонованих рішень. Здобувачі вищої освіти ознайомляться з кращими вітчизняними та зарубіжними практиками вирішення проблем з управління усіх рівнів.

**Програмні результати навчання:**

*Компетентності:*

*Знання:*

* оволодіють знаннями з теорії консалтингу, правових та методичних основ організації та здійснення консалтингової діяльності, принципів взаємодії консультанта та клієнтської організації;
* ознайомляться з тенденціями розвитку національних ринків консалтингових послуг та еволюцією консалтингових послуг;
* ознайомляться з досвідом функціонування відомих міжнародних консалтингових асоціацій та компаній.

*Уміння:*

* збирати, обробляти, аналізувати інформацію, необхідну для вирішення консультованої проблеми;
* формулювати проблему, ставити завдання та виявляти типові помилки на етапі діагностування;
* інформаційно-аналітичне дослідження клієнтів, їх партнерів та конкурентів в рамках реалізації консалтингового проекту;
* обґрунтовувати та прогнозувати варіанти розвитку підприємств та організацій усіх форм власності та масштабів діяльності;

*Навички:*

* отримають навички з використання різних форм та методів управлінського консалтингу;
* отримають навички моніторингу основних загроз та небезпек внутрішнього та зовнішнього середовища консультованої організації з метою розробки заходів протидії кризовому стану;
* набудуть навичок з організаційної діагностики;
* отримають навички з критичного мислення та формування власної думки стосовно проблемних ситуацій;

*Досвід:*

* отримають досвід формування проектних команд;

# Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг» викладається після вивчення курсів «Економіка підприємства», «Фінанси підприємств», «Менеджмент», «Економічний аналіз міжнародного бізнесу», «Техніко-економічне обґрунтування економічних рішень», «Міжнародна економіка», «Організація виробництва», «Конкурентоспроможність підприємства» та передує вивченню дисциплін з підприємницької діяльності.

# Зміст навчальної дисципліни

1. Сутнісні характеристики та еволюція міжнародного консалтингу
2. Поняття консалтингової послуги
3. Розвиток світового ринку консалтингових послуг.
4. Національні ринки консалтингу
5. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності.
6. Позиція та роль консультанта у консалтинговому процесі.
7. Залучення консультанта до клієнтської організації.
8. Кадрова політика та організаційна культура консалтингових компаній
9. Організація роботи консультанта
10. Управління консалтинговим бізнесом
11. Маркетинг та ціноутворення у консалтингу
12. Методика консультування.
13. Технологія консалтингу.
14. Особливості консультування різних типів підприємств.

# Навчальні матеріали та ресурси

***Базова література:***

1.Охріменко О. О. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук. – К.: НТУУ «КПІ», 2016. – 184 с.

2. Міжнародний консалтинг: практикум [для студентів спеціальності 051 «Економіка»]. Уклад.: Охріменко О. О., Кухарук А.Д. К.: КПІ. ім. Ігоря Сіокрського, 2020. 62 с.

***Додаткова література:***

Бібліотека КПІ ім. Ігоря Сікорського:

1.Безкровний.М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 336 с.

2.[Консалтинг : навчальний посібник / С.І. Бай, І.П. Миколайчук, В.С. Ціпуринда. Київ, Київський національний торговельно-економічний університет](javascript:open_window(%22https://opac.kpi.ua:443/F/FEPCR6HMY36JTP4GU92F4HVF6MJV1K2P8R642PJRLIAF6CBQP2-34160?func=service&doc_number=000608531&line_number=0012&service_type=TAG%22);), 2018. 431 с.

3.[Теорія, методологія та практика стратегічного консалтингу в системі управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / О.В. Кленін ; Міністерство освіти і науки України, Державний вищий навчальний заклад "Приазовський державний технічний університет".](javascript:open_window(%22https://opac.kpi.ua:443/F/FEPCR6HMY36JTP4GU92F4HVF6MJV1K2P8R642PJRLIAF6CBQP2-34324?func=service&doc_number=000583380&line_number=0013&service_type=TAG%22);) [Маріуполь : ДВНЗ "ПДТУ", 2016.](javascript:open_window(%22https://opac.kpi.ua:443/F/FEPCR6HMY36JTP4GU92F4HVF6MJV1K2P8R642PJRLIAF6CBQP2-34325?func=service&doc_number=000583380&line_number=0014&service_type=TAG%22);) 309 с.

***Інформаційні ресурси***

1.Інтернет-сервер Гарвардської школи бізнесу: [www.hbs.edu](http://www.hbs.edu).

2.Портал Європейської федерації асоціацій консультантів управління FEACO // www.feaco.org

4.ТОВ «Ернст енд Янг Аудиторські послуги»: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-inUA-Ukr/$FILE/EY-in-UA-Ukr.pdf>.

5. The Ukrainian association of management consultants (CMC-Ukraine) https://www.cmc-global.org/content/institute-management-consultants-ukraine

# Навчальний контент

# Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

**Лекція 1. Сутнісні характеристики та еволюція міжнародного консалтингу**

1.1 Базові поняття, предмет та завдання консалтингу

1.2 Суб’єкти та об’єкти міжнародного консалтингу

1.3 Еволюція та фактори розвитку консалтингових послуг

1.4 Професійні консалтингові асоціації у світі

**Лекція 2. Поняття консалтингової послуги**

2.1 Консультаційна послуга як специфічний вид товару

2.2 Класифікація консалтингових послуг

2.3 Види та функції управлінського консультування

**Семінарське заняття 1. Консалтингові послуги**

1.1. Предмет та завдання консалтингу

1.2 Еволюція та фактори розвитку консалтингових послуг

1.3 Професійні консалтингові асоціації у світі

1.4 Консультаційна послуга як специфічний вид товару

1.5 Класифікація консалтингових послуг

**Лекція 3. Розвиток світового ринку консалтингових послуг**

3.1 Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації

3.2 Особливості послуг з міжнародного консультування

3.3 Сучасний світовий ринок консалтингових послуг

3.4 Становлення консалтингу в Україні

**Лекція 4. Національні ринки консалтингу**

4.1. Ринок ЄС

4.2. Ринок Північної Америки

4.3. Ринок Південно-Східної Азії

4.4. Ринок України

**Семінарське заняття 2. Ринки консалтингових послуг**

2.1. Сучасні тренди розвитку консалтингу у світі

2.2.Проблеми розвитку консалтингу у пост--радянських країнах

**2.3. Дискусія:**

1. Проведіть перехресний аналіз рушійних сил та обмежень ринку. Які рушійні сили та обмеження є характерними для українського ринку консультаційних послуг?
2. Спрогнозуйте песимістичний, реалістичний та оптимістичний сценарій розвитку міжнародного ринку консалтингу, враховуючи рушійні сили та обмеження, та зважаючи на поглиблення процесів діджиталізації та інтелектуалізації економіки.

**Лекція 5. Організаційно-економічні аспекти консалтингової діяльності**

4.1 Заснування консалтингового бізнесу

4.2 Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності

4.3 Принципи управління консультаційною діяльністю

**Лекція 6. Позиція та роль консультанта у консалтинговому процесі**

5.1 Ролі та поведінка консультанта

5.2 Зовнішнє та внутрішнє консультування

5.3 Професійні риси та здібності консультанта

5.4 Базові цінності та етичний кодекс консультанта

**Семінарське заняття 3. Організація консалтингового бізнесу**

3.1. Ліцензування та сертифікація консалтингової діяльності у різних країнах

3.2. Принципи управління консалтинговою діяльністю

3.2.Дискусія: Плюси та мінуси зовнішнього та внутрішнього консультування

**Питання для дискусії:**

1. Зовнішні консультанти не потрібні, коли є відповідні внутрішні служби.
2. Зовнішній консультант не може швидко розібратися зі специфікою діяльності конкретної організації.
3. Зовнішнім консультантам не можна довіряти настільки, наскільки ми довіряємо своїм співробітникам.
4. Зовнішні консультанти не відповідають за результат.
5. Зовнішні консультанти схожі на продавців повітря.
6. До консультантів потрібно звертатися тільки при наявності серйозних проблем.
7. Зовнішнього консультанта можна знайти тільки через знайомих.
8. Поява консультанта завжди викликає тривогу у персоналу.
9. Зовнішні консультанти занадто дорогі.
10. Консультант – як наркотик: один раз звернувся, потім вже не обійтися.

**Лекція 7. Залучення консультанта до клієнтської організації**

6.1 Визначення доцільності консультування

6.2 Фактори успішного консультування

6.3 Особливості консультант-клієнтських відносин

6.4 Процедура вибору консультанта

**Лекція 8. Кадрова політика та організаційна культура консалтингової компанії**

7.1. Кадрова політика консалтингової компанії

7.2. Організаційна культура консалтингової компанії

**Семінарське заняття 4. Фактори успішного консультування**

4.1. Кадрова політика та організаційна культура консалтингової компанії

4.2. Клієнтоорієнтовані відносини у системі організаційної культури консалтингової компанії

**Лекція 9. Організація роботи консультантів**

8.1. Підготовка команди для ефективної роботи

8.2. Професійна структура консалтингової організації

8.3. Підбір персоналу

8.4. Модель професійної компетенції консультанта

**Лекція 10. Управління консалтинговим бізнесом**

9.1. Організаційна структура консалтингових компаній

9.2.Модель управління консалтинговою компанією

9.3.Система управління KPMG

**Семінарське заняття 5. Управління консалтинговим бізнесом**

* 1. Організаційна структура консалтингової компанії
  2. Організація роботи консультантів
  3. Модель управління консалтинговою компанією
  4. 5.4. Модульна контрольна робота

**Лекція 11. Маркетинг та ціноутворення у консалтингу**

10.1.Маркетинг консалтингових послуг

10.2.Розробка консалтингових пропозицій

10.3.Система ціноутворення у консалтингу

**Семінарське заняття 6. Маркетинг та ціноутворення у консалтингу**

6.1.Маркетинг консалтингових послуг

6.2.Розробка консалтингових пропозицій

6.3. Система ціноутворення у консалтингу

**Лекція 12-13. Методика консультування**

11.1 Методи пізнання у консультаційному процесі

11.2 Особливості різних типів консультаційної діяльності

11.3 Інтегрований та глибокий консалтинг

11.4 Інформаційне забезпечення консультаційного процесу

**Семінарське заняття 7. Методика консультування.**

7.1 Методи пізнання у консультаційному процесі

7.2 Особливості різних типів консультаційної діяльності

7.3 Інтегрований та глибокий консалтинг

7.4 Інформаційне забезпечення консультаційного процесу

7.5. Аналіз силового поля за (К. Левіном)

**Лекція 14-15 Технологія консалтингу**

14.1 Основні фази та етапи консультаційного процесу

14.2 Розробка консалтингового проекту

14.3 Маркетинг у консультуванні

14.4 Особливості оплати консультаційних послуг

**Семінарське заняття 8**

8.1 Основні фази та етапи консультаційного процесу

8.2 Розробка консалтингового проекту

8.3 Маркетинг у консультуванні

8.4 Особливості оплати консультаційних послуг

**Тема 16-18. Особливості консультування різних типів підприємств**

16.1 Моделі консультування

16.2 Консультування новостворених підприємств

16.3 Консультування при зростанні підприємства

16.4 Консультування компаній у кризовому стані

**Семінарське заняття 9. Залік**

# Самостійна робота студента

До самостійної роботи студента відносяться підготовка до аудиторних занять, звіти про дослідження національних ринків консалтингу, опрацювання методичних підходів до проведення діагностики консультованої проблеми та пошуку рішень, написання розрахунково-графічної роботи. На самостійну роботу виділяється 36 годин, у тому числі для підготовки розрахунково -графічної роботи 10 год (додаток 2).

# Політика та контроль

# Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

**Відвідування занять**

Відвідування лекцій, практичних занять, а також відсутність на них, не оцінюється. Однак, студентам рекомендується відвідувати заняття, оскільки на них викладається теоретичний матеріал та розвиваються навички, необхідні для виконання семестрового індивідуального завдання. Система оцінювання орієнтована на отримання балів за активність студента, а також виконання завдань, які здатні розвинути практичні уміння та навички.

**Пропущені контрольні заходи**

Тематичне завдання, яке подається на перевірку з порушенням терміну виконання, оцінюється з врахуванням штрафних балів.

**Процедура оскарження результатів контрольних заходів**

Студенти мають можливість підняти будь-яке питання, яке стосується процедури контрольних заходів та очікувати, що воно буде розглянуто згідно із наперед визначеними процедурами.

Студенти мають право оскаржити результати контрольних заходів, але обов’язково аргументовано, пояснивши з яким критерієм не погоджуються відповідно до оціночного листа та/або зауважень.

**Календарний рубіжний контроль**

Проміжна атестація студентів (далі – атестація) є календарним рубіжним контролем. Метою проведення атестації є підвищення якості навчання студентів та моніторинг виконання графіка освітнього процесу студентами [[3]](#footnote-3).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерій | Перша атестація | Друга атестація |
| Термін атестації | 8-ий тиждень | 14-ий тиждень |
| Умовою отримання атестацій є поточний рейтинг | ≥ 15 балів | ≥ 30 балів |

**Академічна доброчесність**

Політика та принципи академічної доброчесності визначені у розділі 3 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

**Норми етичної поведінки**

Норми етичної поведінки студентів і працівників визначені у розділі 2 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

Інклюзивне навчання

Навчальна дисципліна «Міжнародний консалтинг» може викладатися для більшості студентів з особливими освітніми потребами, окрім студентів з серйозними вадами зору, які не дозволяють виконувати завдання за допомогою персональних комп’ютерів, ноутбуків та/або інших технічних засобів.

**Позааудиторні заняття**

Передбачається в межах вивчення навчальної дисципліни участь в конференціях, форумах, круглих столах тощо.

# Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (РСО)

|  |
| --- |
| **Система оцінювання** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Контрольний захід оцінювання | % | Ваговий бал | Кіл-ть | Всього |
| 1. | Участь в обговореннях та доповненнях на семінарах | 15 | 3 | 5 | 15 |
| 2. | Виконання практичних завдань | 25 | 5 | 5 | 25 |
| 3. | Модульна контрольна робота | 10 | 10 | 1 | 10 |
| 4 | Розрахунково-графічна робота | 10 | 10 | 1 | 10 |
| 5. | Залік | 40 | 40 | 1 | 40 |
|  | Всього | | | | 100 |

|  |
| --- |
| **Семестрова атестація студентів** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Обов’язкова умова допуску до заліку | | Критерій |
| 1 | Презентація РГР | 6 ≤ RD ≤ 10 |
| 2 | Участь у обговореннях та доповнення на семінарах | 9 ≤ RD ≤15 |
|  | Виконання практичних завдань | 10 ≤ RD ≤25 |
| 3 | МКР | 6≤ RD ≤ 10 |
| 4 | Залік | 30≤ RD ≤ 40 |
|  | Всього | 60≤ RD ≤ 100 |

Таблиця переведення рейтингових балів до оцінок за університетською шкалою[[4]](#footnote-4)

|  |  |
| --- | --- |
| Рейтингові бали, RD | Оцінка за  університетською шкалою |
| 95 ≤ RD ≤ 100 | Відмінно |
| 85 ≤ RD ≤ 94 | Дуже добре |
| 75 ≤ RD ≤ 84 | Добре |
| 65 ≤ RD ≤ 74 | Задовільно |
| 60 ≤ RD ≤ 64 | Достатньо |
| RD < 60 | Незадовільно |
| Невиконання умов допуску | Не допущено |

# Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

* перелік питань, які виносяться на семестровий контроль (Додаток 1);
* сертифікати проходження дистанційних чи онлайн курсів за відповідною тематикою можуть бути зараховані за попереднім погодженням з викладачем;

**Додаток 1. Питання до заліку.**

1. Базові поняття, предмет та завдання консалтингу

2. Суб’єкти та об’єкти міжнародного консалтингу

3. Еволюція та фактори розвитку консалтингових послуг

4. Професійні консалтингові асоціації у світі

5. Консультаційна послуга як специфічний вид товару

6. Класифікація консалтингових послуг

7. Види та функції управлінського консультування

8. Проблеми розвитку консультування в умовах глобалізації

9. Особливості послуг з міжнародного консультування

10 Сучасний світовий ринок консалтингових послуг

11. Становлення консалтингу в Україні

12. Ринок консалтингу ЄС

13. Ринок консалтингу Північної Америки

14. Ринок консалтингу Південно-Східної Азії

15. Ринок консалтингу України

16. Заснування консалтингового бізнесу

17. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності

18. Принципи управління консультаційною діяльністю

19. Ролі та поведінка консультанта

20. Зовнішнє та внутрішнє консультування

21. Професійні риси та здібності консультанта

22. Базові цінності та етичний кодекс консультанта

23. Визначення доцільності консультування

24. Фактори успішного консультування

25. Особливості консультант-клієнтських відносин

26. Процедура вибору консультанта

27. Кадрова політика консалтингової компанії

28. Організаційна культура консалтингової компанії

29. Підготовка команди для ефективної роботи

30. Професійна структура консалтингової організації

31. Підбір персоналу

32. Модель професійної компетенції консультанта

33. Організаційна структура консалтингових компаній

34. Модель управління консалтинговою компанією

35. Маркетинг консалтингових послуг

36. Розробка консалтингових пропозицій

37. Система ціноутворення у консалтингу

38. Методи пізнання у консультаційному процесі

39. Особливості різних типів консультаційної діяльності

40. Інтегрований та глибокий консалтинг

41. Інформаційне забезпечення консультаційного процесу

42. Основні фази та етапи консультаційного процесу

43. Розробка консалтингового проекту

44. Маркетинг у консультуванні

45. Особливості оплати консультаційних послуг

46. Моделі консультування

47. Консультування новостворених підприємств

48. Консультування при зростанні підприємства

49. Консультування компаній у кризовому стані

**Додаток 2. Розрахунково -графічна робота**

Розробка стратегії виходу консалтингової компанії на новий регіональний ринок

Розрахункова робота присвячена аналізу передумов та розробленню стратегії виходу консалтингової компанії на новий регіональний ринок: країна виходу обирається за бажанням студента та за погодженням з викладачем. Робота виконується за наступним алгоритмом:

* + - 1. Розробити дерево цілей консалтингової компанії
      2. Провести факторний аналіз макро та мікросередовища за такими складовими:

Фактори макросередовища:

* економічне середовище;
* політико-правове середовище;
* культурне середовище;
* природне середовище;
* фактор розвитку НТП;
* демографічне середовище.

Фактори мікросередовища:

* конкуренти;
* споживачі;
* контактні аудиторії;
* кадри.

1. Обґрунтувати та цінову політику консалтингової компанії
2. Розробити профіль фахівця компанії
3. Розробити варіанти стратегій виходу на новий регіональний ринок та оцінити їх.
4. Сформулювати висновки.

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено професор, д.е.н. Оксана Охріменко

Ухвалено кафедрою міжнародної економіки (протокол № 11 від 26.05.2021)

Погоджено Методичною комісією факультету (протокол № 10 від 15.06.2021)

1. В полях Галузь знань/Спеціальність/Освітня програма:

   Для дисциплін професійно-практичної підготовки зазначається інформація відповідно до навчального плану.

   Для соціально-гуманітарних дисциплін вказується перелік галузей, спеціальностей, або «для всіх». [↑](#footnote-ref-1)
2. Електронна пошта викладача або інші контакти для зворотного зв’язку, можливо зазначити прийомні години або години для комунікації у разі зазначення контактних телефонів. Для силабусу дисципліни, яку викладає багато викладачів (наприклад, історія, філософія тощо) можна зазначити сторінку сайту де представлено контактну інформацію викладачів для відповідних груп, факультетів, інститутів. [↑](#footnote-ref-2)
3. Рейтингові системи оцінювання результатів навчання: Рекомендації до розроблення і застосування. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 20 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Оцінювання результатів навчання здійснюється за рейтинговою системою оцінювання відповідно до рекомендацій Методичної ради КПІ ім. Ігоря Сікорського , ухвалених протоколом №7 від 29.03.2018 року. [↑](#footnote-ref-4)