

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
**Факультет економіки та управління**  
**Кафедра економіки і торгівлі**

**СИЛАБУС**  
**вибіркового освітнього компонента**  
**БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ**

*підготовки бакалавра*

Луцьк – 2026

**Силабус вибіркового освітнього компонента «БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ» підготовки бакалавра**

**Розробник:** Павлова О.М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки і торгівлі

**Силабус погоджено:**  
гарант ОПП  
Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність



Світлана БОРТНІК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі**  
протокол №6 від 12.01.2026 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

## I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво та торгівля Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	<b>Вибірковий</b>
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4		Рік навчання 3
		Семестр 6
ІНДЗ: є		Лекції 10 год.
		Практичні (семінарські) 20 год.
		Самостійна робота 110 год.
Мова навчання		Консультації 10 год.
	Форма контролю залік	
	Українська	

## II. Інформація про викладача

### II. Інформація про викладача

Прізвище, ім'я та по батькові – Павлова Олена Миколаївна

Науковий ступінь: доктор економічних наук

Вчене звання: професор

Посада: професор кафедри економіки і торгівлі

Контактні дані: +80985038484 [pavlova.olena@vnu.edu.u](mailto:pavlova.olena@vnu.edu.u)

Дні занять: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

## III. Опис освітнього компонента

### 1. Анотація освітнього компонента.

Силабус вибіркового освітнього компонента «Бізнес-консалтинг» складено з урахуванням можливості формування індивідуальної освітньої траєкторії здобувачів освіти першого (бакалаврського) рівня освіти.

Освітній компонент «Бізнес-консалтинг» спрямований на формування у здобувачів вищої освіти системного розуміння консалтингової діяльності як інструменту розвитку підприємницьких структур та підприємств сфери торгівлі в умовах динамічного конкурентного середовища. Освітній компонент розкриває сутність, види та напрями бізнес-консалтингу, особливості надання консультаційних послуг для малого, середнього та великого бізнесу, а також специфіку консалтингової підтримки торговельних підприємств.

### 2. Мета і завдання освітнього компонента.

Метою освітнього компонента «Бізнес-консалтинг» є формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань і практичних навичок щодо організації та здійснення консалтингової діяльності, застосування сучасних методів діагностики та розроблення управлінських рішень для забезпечення ефективного функціонування та розвитку підприємницьких структур і підприємств сфери торгівлі.

Основними завданнями освітнього компонента є:

- Розкриття економічної сутності, принципів та видів бізнес-консалтингу в системі підприємницької діяльності.
- Вивчення етапів реалізації консалтингових проєктів та особливостей взаємодії консультанта з клієнтом.
- Опанування методів комплексної діагностики діяльності підприємств, зокрема суб'єктів малого та середнього бізнесу і підприємств торгівлі.
- Формування навичок аналізу бізнес-процесів, фінансово-економічних показників, конкурентного середовища та ринкової позиції підприємства.
- Набуття здатності розробляти обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності підприємницької та торговельної діяльності.
- Формування вмінь застосовувати інструменти стратегічного, організаційного та

маркетингового консалтингу.

- Розвиток аналітичного мислення, комунікаційних навичок та здатності працювати в команді при вирішенні бізнес-проблем.

### 3. Soft skills.

У процесі вивчення освітнього компонента «Бізнес-консалтинг» формуються такі ключові компетентності як: здатність комплексно аналізувати діяльність підприємства та обґрунтовувати управлінські рішення; навички вирішення проблем (problem-solving) – уміння знаходити ефективні практичні рішення для розвитку підприємницької та торговельної діяльності; комунікаційні та презентаційні навички – здатність професійно презентувати результати аналізу, формулювати рекомендації та аргументовано їх захищати; уміння вибудовувати конструктивну взаємодію з клієнтами та партнерами; здатність ефективно співпрацювати в межах консалтингових проєктів; лідерство та відповідальність за результат.

### 4. Структура освітнього компонента

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю / Бали
<b>Змістовий модуль 1. Теоретико-методологічні засади бізнес-консалтингу в підприємстві</b>						
Тема 1. Теоретичні засади та розвиток бізнес-консалтингу	13	1	2	9	1	О,Т,РЗ/ 5
Тема 2. Види та напрями бізнес-консалтингу	13	-	2	10	1	О,Т,РЗ/ 6
Тема 3. Організація консалтингового процесу	8	1	2	5	-	О,Т,РЗ/ 6
Тема 4. Методи діагностики діяльності підприємства	13	1	-	11	1	О,Т,РЗ/ 6
Тема 5. Фінансово-економічна діагностика підприємницької діяльності	14	1	2	10	1	О,Т,РЗ/ 6
Тема 6. Консалтинг у сфері стратегічного розвитку підприємства	14	1	2	10	1	О,Т,РЗ/ 6
Разом за модулем 1	75	5	10	55	5	35
<b>Змістовий модуль 2. Функціональний консалтинг та практичні інструменти консалтингу у розвитку бізнес-структур</b>						
Тема 7. Маркетинговий консалтинг у підприємстві та торгівлі	13	1	2	9	1	О,Т,РЗ/ 6
Тема 8. Консалтинг бізнес-процесів та операційної діяльності	13	-	2	10	1	О,Т,РЗ/ 6
Тема 9. Організаційний консалтинг та управління персоналом	8	1	2	5	-	О,Т,РЗ/ 6
Тема 10. Управління змінами в підприємницьких структурах	13	1	-	11	1	О,Т,РЗ/ 5
Тема 11. Консалтинг для малого бізнесу та стартапів	14	1	2	10	1	О,Т,РЗ/ 6
Тема 12. Оцінювання результативності консалтингових проєктів та етика консультанта	14	1	2	10	1	О,Т,РЗ/ 6
Разом за модулем 2	75	5	10	55	5	35
<b>Види підсумкових робіт</b>						<b>Бал</b>
ПКР 1						15
ПКР 2						15
<b>Всього годин:</b>	<b>150</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>110</b>	<b>10</b>	<b>100</b>

Форма контролю\*: ДП – дискусійні питання; Т – тестування; О - опитування; ПЗ – виконання практичних завдань; ІНДЗ – індивідуальне навчальне/науково-дослідне завдання здобувача освіти; ПКР – підсумкова контрольна робота

## **5.Завдання для самостійного опрацювання.**

Самостійна робота здобувача освіти (СРЗО) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачем освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань для самостійного опрацювання віднесено наступні:

Вивчити літературу з теорії бізнес-консалтингу та підготувати короткий огляд основних видів консалтингових послуг для підприємницьких структур і торговельних підприємств.

Провести аналіз етапів реалізації консалтингового проєкту на прикладі реального або умовного підприємства (діагностика, аналіз, розробка рекомендацій, впровадження рішень).

Виконати SWOT- та PEST-аналіз підприємницького або торговельного підприємства, визначити ключові проблеми та можливості для розвитку.

Оцінити фінансово-економічний стан підприємства на основі показників прибутковості, ліквідності та рентабельності, підготувавши узагальнений висновок.

Розробити рекомендації щодо підвищення ефективності підприємницької діяльності: оптимізація бізнес-процесів, зниження витрат, підвищення доходів, удосконалення організаційної структури.

Скласти пропозицію консалтингового проєкту для малого підприємства або стартапу з урахуванням маркетингової та стратегічної складової.

Проаналізувати приклади успішних і невдалих консалтингових проєктів у сфері торгівлі та підготувати презентацію висновків з практичними рекомендаціями.

Підготувати короткий звіт з етики та професійної відповідальності консультанта, визначивши основні принципи взаємодії з клієнтами та конфіденційності інформації.

Розробити власну презентацію результатів консалтингового аналізу та рекомендацій для підприємницької структури, демонструючи навички публічного виступу та аргументованого захисту рішень.

Завдання самостійної роботи здобувачів вважаються виконаними, якщо вони: здані у визначені терміни; повністю виконані; не мають логічних і розрахункових помилок. Прийом і консультування щодо виконання завдань самостійної роботи здобувачів проводяться викладачем згідно встановленого графіку.

## **V. Політика оцінювання**

**Політика щодо відвідувань занять:** відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

**Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти** визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<https://is.gd/tg0qDU>).

**Політика щодо академічної доброчесності** окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<https://is.gd/6X2p4c>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<https://is.gd/Yb4S7e>).

**Політика щодо дедлайнів та перескладання:** у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацьовувати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на

пропущені теми.

**Політика щодо додаткових (бонусних) балів:** здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

## VI. Підсумковий контроль

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки від 26.06.2025 р. (<https://is.gd/4TlaU2>).

Семестровий залік виставляється здобувачам освіти на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи протягом семестру за 100-бальною шкалою. У дату складання заліку викладач записує у відомість суму поточних балів, які здобувач освіти набрав під час поточної роботи (шкала від 0 до 100 балів).

У випадку, якщо здобувач освіти протягом поточної роботи набрав менше як 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються.

Перездача підсумкового контролю освітнього компонента проводиться у вигляді письмової відповіді на одне теоретичне питання (30 балів) та розв'язку двох ситуаційних вправ – по 35 балів кожне). Максимальна оцінка за залік – 100 балів.

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

### *Перелік питань на залік*

1. Сутність бізнес-консалтингу у підприємницькій діяльності
2. Основні функції бізнес-консалтингу та їх роль у розвитку підприємств
3. Принципи консалтингової діяльності для бізнес-структур
4. Історія розвитку бізнес-консалтингу у підприємстві
5. Роль бізнес-консалтингу у підвищенні конкурентоспроможності підприємств
6. Стратегічний консалтинг у підприємстві та торгівлі
7. Фінансовий консалтинг для бізнес-структур
8. Маркетинговий консалтинг у розвитку підприємницької діяльності
9. HR-консалтинг в управлінні персоналом підприємств
10. Організаційний консалтинг та його застосування для ефективності бізнес-процесів
11. Етапи консалтингового проекту при його реалізації у бізнес-структурах
12. Діагностичний етап консалтингу підприємницької діяльності
13. Розробка та впровадження рішень у бізнес-консалтингу підприємницької діяльності
14. Оцінка ефективності консалтингових рішень для підприємств
15. Рекомендаційний звіт консультанта у бізнес-консалтингу
16. SWOT-аналіз підприємницької діяльності у бізнес-консалтингу: особливості проведення та застосування
17. PEST-аналіз бізнес-структур в бізнес-консалтингу
18. Аналіз конкурентного середовища ПТБД структур в бізнес-консалтингу
19. Визначення сильних і слабких сторін підприємств у консалтингу
20. Діагностичні методи бізнес-консалтингу та їх застосування для консалтингу торговельних підприємств
21. Аналіз прибутковості бізнес-структур у консалтингу

22. Аналіз ліквідності підприємств у фінансовому консалтингу
23. Рентабельність підприємницької діяльності у консалтингу: проблеми та шляхи їх вирішення
24. Фінансова стійкість підприємств у бізнес-консалтингу: аналіз та розробка рекомендацій
25. Аналіз витрат і доходів підприємств у консалтингу
26. Конкурентна стратегія підприємств у бізнес-консалтингу
27. Оцінка потенціалу масштабування бізнесу у консалтингу
28. Вихід підприємств на нові ринки через консалтинг
29. Інструменти стратегічного консалтингу для бізнес-структур
30. Формування бізнес-моделі підприємств у консалтингу
31. Маркетинговий аналіз підприємств у бізнес-консалтингу
32. Позичування товарів та послуг у маркетинговому консалтингу
33. Асортиментна політика підприємств у консалтингу
34. Цінова стратегія підприємств у бізнес-консалтингу
35. Управління клієнтською базою у консалтингу торговельних підприємств
36. Оптимізація бізнес-процесів у підприємницькій діяльності через консалтинг
37. Підвищення ефективності операційної діяльності підприємств у консалтингу
38. Консалтинг торговельних процесів для розвитку підприємств
39. Оцінка продуктивності бізнес-структур у консалтингу
40. Скорочення витрат підприємств через бізнес-консалтинг
41. Ефективна організаційна структура підприємств у консалтингу
42. Формування корпоративної культури у бізнес-консалтингу
43. Мотивація та розвиток персоналу підприємств у консалтингу
44. Управління кадрами у торговельних підприємствах через консалтинг
45. HR-консалтинг для розвитку підприємницької діяльності
46. Управління змінами у бізнес-структурах через консалтинг
47. Методи впровадження змін у підприємницькій діяльності
48. Подолання опору змінам у бізнес-консалтингу
49. Оцінка ефективності змін у консалтингових проектах
50. Консалтинг підтримки змін у бізнес-процесах
51. Проблеми малого бізнесу у сфері консалтингу
52. Міні-бізнес-план підприємства в консалтинговому проекті
53. Джерела фінансування стартапів у бізнес-консалтингу
54. Оцінка ризиків підприємницької діяльності через консалтинг
55. Масштабування малого бізнесу за допомогою консалтингу
56. Критерії ефективності консалтингових проектів для бізнес-структур
57. Професійна етика консультанта у бізнес-консалтингу
58. Взаємодія з клієнтами у консалтингових проектах
59. Конфіденційність інформації клієнта у бізнес-консалтингу
60. Відповідальність консультанта за результати консалтингових рішень

### **Шкала оцінювання**

Оцінювання результатів складання підсумкового контролю у вигляді заліку здійснюється у порядку, передбаченому прийнятою в Університеті системою контролю знань за 100-бальною шкалою з переведенням у лінгвістичну оцінку.

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 - 81	
67 -74	
60 - 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

### **Критерії оцінювання результатів навчання:**

**60-100 балів (зараховано):** здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента в обсязі, необхідному для подальшого навчання і майбутньої роботи за фахом, здатний виконувати завдання, передбачені силабусом, ознайомлений з основною рекомендованою літературою; при виконанні завдань припускається помилок, але демонструє спроможність їх усувати.

**1-59 балів (незараховано):** здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на елементарному рівні, теоретичний зміст курсу не освоєний, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених силабусом завдань не виконано або містять грубі помилки.

## **VI. Рекомендована література та інтернет-ресурси**

### *Основна*

1. Базецька Г. І. Економічний консалтинг : навч. посіб. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 167 с.
2. Гребенник Н.Г., Пустовіт О.Г. Консалтинг: Навчальний посібник. Одеса: ОНМУ, 2022. 185 с. [https://www.researchgate.net/publication/364500718\\_consulting](https://www.researchgate.net/publication/364500718_consulting)
3. Марченко О.С. Бізнес-консалтинг: навчальний посібник. Харків : Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого. 2024. 204 с.
4. Олійник О. М., Бікулов Д. Т., Маркова С. В., Головань О. О., Петрова К. В., Маказан Є. В., Сухарева К. В. Бізнес-консалтинг : навчальний посібник. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2025. 122 с. <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/25570/1/0061366.pdf>
5. Управлінське та безпекове консультування: навчальний посібник у схемах і таблицях; укладачі: Копитко М. І., Живко З. Б., Франчук В. І., Бліхар В. С., Мельник С. І., за заг. ред. Копитко М. І. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 256 с. <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0062705.pdf>

### *Додаткова*

1. Бортнік С. М., Волинець І. Г. Удосконалення планування діяльності підприємницьких структур на основі бізнес-аналітики: організаційні та методичні підходи. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки".* 2025. № 8. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2025-8-11329>
2. Бортнік С.М., Наумчук В. В. Аналіз впливу урбанізації на стратегічний розвиток малого та середнього бізнесу в місті: проблеми та перспективи. *Фаховий міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки".* 2024. № 9 (89) вересень. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2024/9/>
3. Верба В.А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В.А. Верба. – Київ: КНЕУ, 2020. 327 с.
4. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг (тренінг)» : для студентів спец. 073 «Менеджмент» усіх форм навчання, магістерський рівень / уклад. О. Ю. Лінькова. Харків : НТУ «ХП», 2024. 214 с.
5. Лінькова О.Ю. Конспект лекцій з навчальної дисципліни: "Управлінський консалтинг (тренінг)". Харків: НТУ "ХП", 2024. 214 с.
6. Менеджмент міжнародного бізнесу в умовах Індустрії 4.0 : колективна монографія / за заг. ред. Д. Т. Бікулова, О. М. Олійника. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 424 с.
7. Науковий консалтинг та добросовісність: як обійти пастки? / упоряд.: А. Артюхов, М. Віхляєв, Ю. Волк. Львів; Торунь : Liha-Press, 2024. 68 с.
8. Методичні вказівки до виконання індивідуального завдання (контрольної роботи) з навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг (тренінг)» / Укладач О.Ю. Лінькова. Харків : НТУ «ХП», 2024. 17 с. <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/b0d51bed-f24c-48f6-b137-053967595221/content>
9. Управлінський консалтинг: методичні вказівки для практичних занять для здобувачів

другого (магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент» / Упорядник: С.С. Ткачова – Харків: [б. в.], ДБТУ, 2024 – 42 с. <https://repo.btu.kharkiv.ua/server/api/core/bitstreams/bf477813-7f9e-4dee-ab3c-642ed15f2e9c/content>

10. Ющишина, Л. і Бортнік, С. 2023. Крос-функціональна взаємодія та комунікації в умовах кризи. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023, № 3, 35 (Жов 2023), С. 113-121. DOI:<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2023-03-113-121>. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/844/690>

11. Вплив цифровізації на ринок консалтингових та експертних послуг 2021 . Аналітичний звіт. URL: <https://www.merezha.ua/2021>

12. Хомутенко Л.І. Теоретичні засади та практичні застосування консалтингу в міжнародному бізнесі / Л.І. Хомутенко, В.С.Ткаченко // Цифрова економіка та економічна безпека. 2023. Вип. 5(05). С.80-85.

#### *Інтернет-ресурси*

1. Офіційний сайт Deloitte в Україні. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk.html>
2. Офіційний сайт Ernst&Young в Україні. URL: [https://www.ey.com/uk\\_ua](https://www.ey.com/uk_ua)
3. Офіційний сайт KPMG в Україні. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home.html> 38.Офіційний сайт PwC в Україні. URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/about.html>
4. Офіційний сайт Асоціації консалтингових фірм. URL : <http://acf.ua/>
5. Start Business Challenge. URL: <https://sbc.regulation.gov.ua>.
6. The Global Open Data Index. URL: <https://index.okfn.org/place>.
7. Youcontrol UA URL: <https://youcontrol.com.ua>.
8. Vkursi. Досьє на підприємства. URL: <https://vkursi.pro>.