

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Кафедра економічної теорії

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ»
(обов'язкова)

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»

Харків – 2018

Силабус навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018. 27 с.

Розробник

Марченко Ольга Сергіївна – професор кафедри економічної теорії,
доктор економічних наук, професор

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 6 від 26 квітня 2018 р.)

Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри  Л. С. Шевченко

Зміст

1. Вступ.....	4
2. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни.....	9
3. Вимоги викладача.....	11
4. Контрольні заходи результатів навчання.....	12
5. Самостійна робота, показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів.....	14
6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів.....	15

1. Вступ

1.1. Дані про викладача, який викладає навчальну дисципліну:

Марченко Ольга Сергіївна – д.е.н., професор, професор кафедри; тел. 704-92-58, ol.mar4encko2011@ukr.net

1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни.

Мета навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» – формування системи професійних знань, навичок та умінь з ефективного здійснення консалтингової діяльності, організації та вдосконалення економічного механізму бізнес-консалтингу.

Основні завдання:

– засвоєння теоретичних засад і практичних навичок консалтингової діяльності як сукупності ділових послуг і підприємництва, провідним ресурсом якого є професійні знання, що дозволить студентам сформувати сучасне системне розуміння змісту, цілей, завдань, функцій та напрямів розвитку бізнес-консалтингу в умовах постіндустріальних суспільних трансформацій та економічної глобалізації;

– пізнання форм, принципів і заходів підприємництва в сфері консалтингу, що сполучає професійну діяльність та ефективне ведення бізнесу, вимагає орієнтації майбутніх консультантів на оволодіння професією та практичними навичками підприємницької діяльності, знаннями форм і напрямів регулювання консалтингової діяльності, її етичних норм;

– розуміння економіко-організаційного механізму бізнес-консалтингу, що є основою ефективної професійної діяльності з надання консалтингових послуг у різних галузях та сферах економіки на регіональному, національному та міжнародному рівнях;

– засвоєння теоретичних засад і практичних підходів щодо формування та ефективного використання ресурсного потенціалу консалтингу, його інтелектуального та людського капіталу, досягнення інтелектуального ефекту масштабу;

- пізнання закономірностей функціонування та розвитку ринку консалтингових послуг, що дозволить сформувати системні знання та навички щодо забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів консалтингу на основі застосування сучасних підходів і методів менеджменту та маркетингу консалтингової діяльності;
- розуміння системи управління консалтинговою діяльністю, менеджменту знань консалтингу, управлінських інновацій консалтингу;
- формування здатностей до самостійного вибору та застосування на практиці моделей консалтингової діяльності, організації ефективних консультант-клієнтських відносин;
- засвоєння знань з організації та технології консультування як основи здійснення консультаційного процесу, досягнення та оцінки результатів бізнес-консалтингу.

1.3. Місце навчальної дисципліни в структурі освітньо-професійної програми.

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін загальної фахової підготовки.

Пререквізити: Для вивчення навчальної дисципліни студент повинен мати знання з «Економічної теорії», «Економіки та фінансів підприємства», «Менеджменту», «Маркетингу», «Сучасних економічних теорій», «Економічної теорії сфери послуг».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні «Стратегічного бізнес-консалтингу», «Інвестиційно-інноваційного бізнес-консалтингу», «Фінансового бізнес-консалтингу», «Маркетингового бізнес-консалтингу», «Міжнародного бізнес-консалтингу», «Підприємницького права».

1.4. Опис навчальної дисципліни:

- кількість кредитів ЕКТС – 5;

- загальна кількість годин – 150;
- термін викладання – один семестр.

1.5. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти

Предметні компетентності здобувача вищої освіти, сформовані в результаті освоєння навчальної дисципліни:

ПК-1.	Знання інноваційних концепцій та методів консалтингової діяльності.
ПК-2.	Здатність до інновацій в консалтинговій діяльності.
ПК-3.	Знання теоретичних та практичних засад підприємницької діяльності в сфері консалтингу.
ПК-4.	Здатність до ефективної організації надання консалтингових послуг на основі порівняльного аналізу зовнішнього та внутрішнього консультування та їх організаційних форм.
ПК-5.	Знання інституційного середовища консалтингової діяльності як сукупності принципів її державно-правового регулювання, договірної регламентування та етичних норм бізнес-консалтингу.
ПК-6.	Знання змісту та видів послуг бізнес-консалтингу, критеріїв їх цінності та якості.
ПК-7.	Знання змісту, структури та механізму національного та міжнародного ринків консалтингових послуг.
ПК-8.	Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
ПК-9.	Здатність до формування конкурентних переваг бізнес-консалтингу на основі аналізу структури ринку консалтингових послуг.
ПК-10.	Знання економічного механізму підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг.
ПК-11.	Уміння аналізувати ресурсний потенціал бізнес-консалтингу, його структуру та ефективність.
ПК-12.	Знання структури, джерел та чинників ефективності інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу.
ПК-13.	Здатність до здійснення консалтингового циклу, повного та часткового консалтингового обслуговування бізнесу.
ПК-14.	Знання змісту та чинників інтелектуального ефекту масштабу консалтингу.
ПК-15.	Знання економічного змісту витрат та прибутку бізнес-консалтингу як структурних елементів гонорару консультанта.
ПК-16.	Знання інвестиційної природи витрат бізнес-консалтингу на оплату та професійний розвиток консультантів.
ПК-17.	Знання інноваційних підходів та методів визначення ціни

	консалтингової послуги та гонорару консультанта.
ПК-18.	Уміння аналізувати ефективність бізнес-консалтингу та окремих консалтингових послуг на основі визначення точки беззбитковості та рентабельності.
ПК-19.	Здатність до забезпечення інтелектуальної безпеки бізнес-консалтингу.
ПК-20.	Знання консультаційного процесу, його стадій, інструментів, результатів.
ПК-21.	Знання організаційних форм внутрішнього консультування та руху консультаційних послуг у бізнес-організації.
ПК-22.	Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
ПК-23.	Знання принципів та методів управління знаннями в сфері бізнес-консалтингу.
ПК-24.	Знання інноваційних моделей організації консультант-клієнтських відносин у консультаційному процесі.
ПК-25.	Навички співпраці з клієнтськими організаціями у процесі надання консалтингових послуг.

1.6. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти

У результаті засвоєння навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен демонструвати такі результати навчання:

РНС НД-1.1.	Розробляти інноваційні проекти професійного консалтингового обслуговування бізнесу.
РНС НД-1.2.	Охарактеризувати організаційні форми консалтингової діяльності на основі аналізу переваг та недоліків зовнішнього та внутрішнього консультування.
РНС НД-1.3.	Проаналізувати професійні та підприємницькі чинники інноваційного бізнес-консалтингу.
РНС НД-1.4.	Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках бізнес-консалтингу.
РНС НД-1.5.	Систематизувати конкурентні переваги бізнес-консалтингу на основі аналізу конкурентної структури ринку консалтингових послуг.
РНС НД-1.6.	Розробляти ринкові, продуктові, проектні нововведення у бізнес-консалтингу.
РНС НД-1.7.	Систематизувати форми, напрями та методи консалтингової діяльності в Інтернет-мережі.
РНС НД-1.8.	Проаналізувати чинники та напрями розвитку бізнес-консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
РНС НД-2.1.	Розробляти заходи підвищення віддачі капіталу бізнес-

	консалтингу.
PHC НД-2.2.	Проаналізувати заходи та методи досягнення інтелектуального ефекту масштабу в процесі консалтингової діяльності.
PHC НД-2.3.	Охарактеризувати консалтинговий цикл за етапами замовлення консалтингової послуги та укладення договору, продукування та презентації консалтингового продукту, впровадження консультаційних рекомендацій та проектів, оцінки результатів бізнес-консалтингу.
PHC НД-2.4.	Проаналізувати витрати бізнес-консалтингу з метою їх оптимізації.
PHC НД-2.5.	Охарактеризувати інноваційні системи мотивації та оплати праці консультантів.
PHC НД-2.6.	Проаналізувати рівень та чинники ефективності бізнес-консалтингу на основі розрахунку точки беззбитковості та показників рентабельності.
PHC НД-2.7.	Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі розрахунку ціни консультаційної години та застосування ринкового, витратного та ціннісного підходів.
PHC НД-2.8.	Проаналізувати структуру та форми гонорару консультантів.
PHC НД-3.1.	Розробляти консультаційні пропозиції клієнтським організаціям на передконтрактній стадії консультаційного процесу.
PHC НД-3.2.	Розробляти договори з надання консалтингових послуг за моделями повного та часткового консалтингового циклу.
PHC НД-3.3.	Оцінювати ефективність консультант-клієнтських відносин на передконтрактній, контрактній та післяконтрактній стадіях консультаційного процесу.
PHC НД-3.4.	Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування.
PHC НД-3.5.	Охарактеризувати внутрішні та зовнішні мережі бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.6.	Розробляти заходи та методи управління знаннями бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.7.	Проаналізувати клієнтський капітал бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.8.	Розробляти плани консультаційних заходів суб'єктів бізнес-консалтингу.
PHC НД-3.9.	Систематизувати методи та інструменти усного, письмового, online консультування та консультаційного проектування відповідно до сучасних концепцій та інновацій бізнес-консалтингу.

2. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни

2.1. Анотація програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Бізнес-консалтинг як сукупність ділових послуг та підприємницька діяльність

Розкриваються сутність, основні характеристики та функції бізнес-консалтингу як професійної діяльності з надання консультаційної допомоги суб'єктам господарювання у розв'язанні проблем ведіння бізнесу, ділової послуги та підприємництва. Аналізуються зміст, переваги та недоліки зовнішнього та внутрішнього консультування, організаційних форм консалтингового бізнесу. Визначаються специфічні для консалтингового бізнесу критерії вибору його організаційних форм. Характеризуються основні види консалтингової діяльності за предметом та формою професійної консультаційної допомоги. Розкриваються сутність, типи, загальні та специфічні ознаки консалтингових послуг, основні складові їх цінності, критерії та чинники якості. Розглядаються основні характеристики та структура ринку послуг бізнес-консалтингу за об'єктом, суб'єктом та територіальними критеріями, його особливості в Україні. Вивчаються основні напрями розвитку бізнес-консалтингу в умовах сучасних суспільних трансформацій.

Модуль 2. Економічні засади консалтингової діяльності

Аналізуються економічний механізм консалтингового бізнесу, його ресурсний потенціал, капітал, основні види витрат і доходів. Визначаються основні види інтелектуальних ресурсів бізнес-консалтингу як основи ефективної консалтингової діяльності. Розкриваються сутність, структура, джерела інтелектуального капіталу суб'єктів консалтингового бізнесу. Характеризуються економіко-організаційні основи формування та ефективного використання людського капіталу бізнес-консалтингу як провідного ресурсу консалтингової діяльності. Розкриваються особливості структури персоналу консалтингової фірми та його мотивації, принципи організації та оплати інтелектуальної праці консультантів на основі

білінгової системи. Характеризуються підходи та методи визначення собівартості та ціни консалтингових послуг, основні форми їх оплати. Аналізуються консалтинговий цикл та його стадії, види консалтингового обслуговування та його результати, виробнича функція та інтелектуальний ефект масштабу бізнес-консалтингу, умови, чинники та показники ефективності консалтингової діяльності. Розкриваються зміст, основні напрями та форми інноваційної діяльності в сфері бізнес-консалтингу, види інновацій консалтингу.

Модуль 3. Організація та менеджмент консалтингової діяльності

Розкриваються організаційно-управлінські основи та форми внутрішнього консультування, механізму внутрішньофірмового руху консультаційних послуг. Визначаються принципи та напрями державного регулювання та саморегулювання в сфері консалтингової діяльності, етичні норми та зміст соціальної відповідальності консалтингового бізнесу. Розглядаються основні принципи регулювання консультант-клієнтських відносин на основі договорів консалтингу. Характеризуються мережевий принцип управління консалтинговою діяльністю, основні види внутрішніх та зовнішніх мереж консалтингової фірми. Аналізуються заходи управління знаннями та забезпечення інтелектуальної безпеки суб'єктів бізнес-консалтингу. Розкриваються особливості маркетингової діяльності у сфері бізнес-консалтингу, основні складові маркетингового комплексу консалтингових послуг. Визначаються принципи та завдання управління консультаційним процесом відповідно до його стадій та моделей, основні підходи до оцінки його результатів.

2.2. Основні модулі навчальної дисципліни

№	Модуль/назва	Кількість кредитів ЄКТС	Усього годин	Аудиторні заняття (контактні)				Самостійна робота студентів
				Лекції	Практичні заняття	Семінарські заняття	Інші види занять	
1	Модуль 1. Бізнес-	1	30	4	4	-	-	22

	консалтинг як сукупність ділових послуг та підприємницька діяльність							
2	Модуль 2. Економічні засади консалтингової діяльності	2	60	6	10	-	Колоквіум (на ПЗ)	44
3	Модуль 3. Організація та менеджмент консалтингової діяльності	2	60	6	10	-	Колоквіум (на ПЗ)	44
Разом :		5	150	16	24	-	0	110

3. Вимоги викладача

При вивченні навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» викладач висуває до студентів такі вимоги:

– творче оволодіння новими знаннями та навичками на основі цілеспрямованого та глибокого вивчення теорії та практики консалтингової діяльності, сучасних наукових і прикладних джерел, професійного досвіду бізнес-консультантів із ведіння консалтингового бізнесу;

– системне вивчення навчальної дисципліни шляхом активної роботи на лекціях та практичних заняттях, якісного виконання завдань, ефективної самостійної роботи та участі у навчальних і наукових заходах кафедри та факультету;

– активне навчання, що передбачає здійснення самостійного пошуку та вивчення сучасних навчально-методичних та інформаційних матеріалів із проблем економіки та організації бізнес-консалтингу, ініціювання та творчу підготовку виступів на практичних заняттях, зацікавлену участь у обговореннях, дискусіях та конференціях, ефективну роботу в студентському науковому гуртку кафедри.

Обов'язковою вимогою є дотримання норм «Кодексу академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого».

4. Контрольні заходи результатів навчання

Контроль знань в рамках навчальної дисципліни здійснюється з урахуванням бально-рейтингової системи.

4.1. Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів:

лекції – 0 балів;

практичні заняття – 15 балів;

колоквіуми – 20 балів;

самостійна робота студентів – 5 балів;

іспит – 60 балів.

Підсумкова оцінка знань: 100 балів.

Поточний контроль					Самостійна робота студентів	Підсумковий контроль Іспит	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття			Колоквіуми				
Модуль № 1	Модуль № 2	Модуль № 3	Колоквіум № 1	Колоквіум № 2			
max 5	max 5	max 5	max 10	max 10	max 5	max 60	max 100

Формою підсумкового контролю знань студентів з навчальної дисципліни є іспит, що оцінюється за шкалою від 0 до 60 балів. Іспит складається в усній формі за білетами до іспиту.

Мінімальна оцінка результатів поточного контролю та самостійної роботи, за якої студент допускається до іспиту, становить 25 балів.

4.2. Шкала підсумкової оцінки знань студентів

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100-бальною шкалою, що використовується в НЮУ
A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	5	90 – 100
B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	4	80 – 89
C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3	70 – 74
E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	2	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

4.3. Методи педагогічного контролю:

- спостереження за навчальною діяльністю студентів;
- опитування студентів на практичних заняттях, консультаціях, колоквиумах та ін.;
- тестовий контроль;
- виконання практичних завдань;
- розв'язання задач і проблемних питань;
- контрольні роботи;
- співбесіди та консультування з певних тем навчальної дисципліни та їх відпрацювання студентами;
- доповіді, виступи, реферати, есе;
- ділові ігри, тренінги, майстер-класи, дискусії, конкурси, робота у малих групах, мозковий штурм та інші інтерактивні методи;
- іспит.

Методи самоконтролю: відповіді на запитання для самоконтролю знань, контроль результатів навчання за критерієм ефективності

застосування отриманих знань при вивченні навчальної дисципліни та інших дисциплін, для розв'язання практичних питань професійної діяльності.

Педагогічний контроль та самоконтроль передбачають застосування сучасних комп'ютерних технологій, що сприяє підвищенню рівня їх інтенсивності та об'єктивності висновків.

5. Самостійна робота, показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів

Самостійна робота студентів – це форма організації освітнього процесу, що охоплює різноманітні види індивідуальної і колективної навчальної діяльності, яка здійснюється під час аудиторних або позааудиторних занять під загальним чи безпосереднім керівництвом викладача.

Самостійна робота студентів з вивчення навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» спрямовується на набуття студентами знань і навичок самостійного пошуку інформації, її аналізу, підготовки обґрунтованих відповідей на актуальні теоретичні та практичні питання, розв'язання проблемних ситуацій тощо. Активна участь студентів у колективних формах самостійної роботи формує у них навички ефективної співпраці з пошуків відповідей на складні питання, що є важливою характеристикою професійності майбутніх бізнес-консультантів.

Завданнями самостійної роботи студентів з вивчення навчальної дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» є такі:

1) сприяння системному розумінню економіко-організаційних та управлінських принципів, напрямів, підходів і методів ведіння ефективного та конкурентоспроможного консалтингового бізнесу;

2) формування здатності до творчого оволодіння знаннями, навичками, методами та прийомами забезпечення економічної ефективності консалтингової діяльності та їх застосування на практиці;

3) розвиток здібностей до систематичного пошуку, аналізу,

розроблення та використання інноваційних заходів і методів ефективного управління консалтинговим бізнесом, маркетингу консалтингових послуг, завоювання та збереження цільового ринку бізнес-консалтингу;

4) сприяння накопиченню здатностей до організації ефективного консультаційного процесу, формування продуктивних консультант-клієнтських відносин, координації співпраці у процесі надання професійної допомоги бізнес-організаціям;

5) формування здатностей до інновацій у сфері професійної діяльності, системного аналізу та творчого підходу до розв'язання проблем, постійної самоосвіти та підвищення професійного рівня.

Основними формами самостійної роботи студентів є такі:

– вивчення основних та додаткових наукових і прикладних джерел із метою поглиблення знань певних аспектів навчальних питань, що розглядалися на лекціях і практичних заняттях;

– підготовка до практичних занять, колоквиумів, контрольних робіт та іспиту, виконання завдань до самостійної роботи, що базується на вивченні конспекту лекцій, підручників, навчальних і методичних посібників, спеціальних наукових видань, професійних видань із бізнес-консалтингу, статистичних даних, е-джерел інформації тощо;

– підготовка виступів, доповідей, рефератів, тез та участь у науково-практичних конференціях і конкурсах наукових робіт;

– вивчення практичного досвіду суб'єктів бізнес-консалтингу з економіки, організації та управління в сфері консалтингового бізнесу;

– участь у колективних формах самостійної роботи з вивчення навчальної дисципліни.

6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів

Основна література

Нормативно-правові акти:

Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30.

Ст. 141. Дата оновлення: 21.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.09.2019).

Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 05.01.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> (дата звернення: 05.09.2019).

Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 9. ст.50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 05.09.2019).

Про інформацію: Закон України від 02. 10. 1992 р. № 2657-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 16.07. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 05.09.2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 16.07. 2019. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 05.09.2019).

Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 02.07. 2001 р. № 2658-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 47. Ст.251. Дата оновлення: 16.01.2016. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 05.09.2019).

Підручники

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:
Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко.
Харків: Право, 2010. 448 с.

Інших авторів:

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.
Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ:
Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.
Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336
с.

Навчальні посібники

*Авторських колективів кафедри економічної теорії Національного
юридичного університету імені Ярослава Мудрого:*

Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для
підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна
власність» / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с. URL:
http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12373/1/Shevchenko_2015.pdf
(дата звернення: 05.09.2019).

Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко.
Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с.
URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf (дата
звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019.
204 с.

Менеджмент юридичної фірми: конспект лекцій: електронне видання:
галузь знань 0304 «Право», освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр»,
спеціальність 8.03040101 «Правознавство» для студентів денних факультетів
/ укл. Шевченко Л. С. та ін. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад.України ім.

Ярослава Мудрого», 2013. 136 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1718/1/Pr_39.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2013. 136 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2013/Menedgment_2013.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Міжнародна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. С. М. Макухи. Харків: Право, 2012. 192 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomi_ka_2012.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Нематеріальна економіка та управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: Економічна теорія та право. 2013. № 3. С. 217-349. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/11014?mode=full> (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний менеджмент: навч. посіб. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 155 с.

Інших авторів:

Бірбус Л. В. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни «Управління консалтинговим бізнесом» (для магістрів). Київ: МАУП, 2016. 14 с.

Верба В. А., Решетняк Т. І. Організація консалтингової діяльності: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2000. 228 с.

Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 136 с.

Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч.

посіб. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.

Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навчально-методичний комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с.

Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2008. 240 с.

Чернов Ю. В., Фомишин С. В., Тищенко А. И. Управленческое консультирование: учебн. пособ. Херсон: ОЛДИ-плюс, 2003. 272 с.

Додаткова література

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого:

Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFIJ_2009/MARCHENKO_2008.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С., Ярмач О. В. Національна інноваційна система як інтегратор знань: монографія. Харків: Изд. дом «Инжек», 2012. 250 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1125/1/Marchenko_2012.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С., Ярмач О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків: ФОП Данилко Н. С., 2016. 243 с.

Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу: монографія / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2014. 404 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12375/1/Shevchenko_2014.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Економічний механізм становлення інноваційного

суспільства в Україні. *Концептуальні засади становлення інноваційного суспільства в Україні*: моногр. / кол. авт.: Г. П. Клімова, С. М. Іванов, Л. С. Шевченко та ін.; за ред. Ю. Є Атаманової, Г. П. Клімової. Харків: Право, 2015. Розділ 2. С. 103-160.

Шевченко Л. С. Law & Management: новий напрям наукових досліджень та управлінської практики. *Development trends in legal science and practice: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine* / edited by authors. Riga: SIA "Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2018. С. 218-239. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9>.

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Інших авторів:

Бейч Э. Консалтинговый бизнес: основы профессионализма / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 272 с.

Блок П. Безупречный консалтинг / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 298 с.

Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток: монографія. Київ: КНЕУ, 2011. 327 с.

Джентл Р. Как сделать карьеру в консалтинге / пер. с англ. Санкт-Петербург: Нева, 2003. 184 с.

Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии: пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 426 с.

Консалтинг менеджмента, или Как улучшить свой бизнес / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2005. 392 с.

Коуп М. 7 основ консалтинга / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 338 с.

Кросман Ф. Как заработать на консалтинге / пер. з англ. Санкт-

Петербург: Пітер, 2009. 375 с.

Липпит Г. Консалтинговий процес в дійстві / пер. с англ. Санкт-Петербург: Пітер, 2007. 208 с.

Майстер Д. Управління фірмою, надаючою професійні послуги / пер. с англ. Москва: Манн, Фербер, Іванов, 2003. 440с.

Уикхэм Ф. Консалтинг в управлінні проектами / пер. с англ. Москва: Дело и Сервис, 2006. 367 с.

Управленческое консультування. Індустрія знань, символічний капітал або нова мода / пер. с англ. Харків: Ізд-во «Гуманітарний центр», 2008. 416 с.

Шиффман С. Руководство консультанта. Як почати і розвивати своє діло / пер. с англ. Москва: НІРРО, 2004. 188 с.

Статті

Викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого:

Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 124-135.

Левковець О. М. Реформування сфери інтелектуальної власності в Україні: пошук оптимальної моделі. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 116-129.

Марченко О.С. Внутрішній консультантський ринок фірми: сутність, структура. *Бізнес Інформ*. 2011. № 1. С. 102-106. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-1_0-pages-120_124.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Деструкції національного ринку юридичних послуг: зміст та наслідки для формування правової економіки. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2 (25). С. 57-66. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/деструкції-національного-ринку-юрид/> (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Знання як основа довіри на ринку консалтингових

послуг. *Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: *Економічна теорія та право*. 2013. № 1 (12). С. 42-50. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/01/1-42-50.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2015. № 1(20). С. 65-76. URL: http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/ekonom_20.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Консалтингові ресурси як складник інноваційного потенціалу економіки. *Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна: Серія економічна*. 2008. № 802. С. 30–33.

Марченко О. С. Консалтинговий сектор економіки України: структура і тенденції розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2009. № 4. С. 144–148.

Марченко О. С. Мотивація інтелектуальної праці як складова системи управління знаннями. *Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Тематичний випуск: *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. 2010. № 58. С. 58-64.

Марченко О. С. Освітня функція консалтингу. *Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна: Серія економічна*. 2010. № 921. С.35-38.

Марченко О. С. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 67-89.

Марченко О. С. Управління знаннями в сфері економічного консалтингу. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2008. Випуск 240. Т.IV. С.826–832.

Марченко О. С. Функції консалтингових ресурсів в національних інноваційних системах. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2008. Випуск 239. Т.1. С.105–111.

Марченко О. С. Ціноутворення на консалтингові послуги. *Економіка:*

проблеми теорії та практики. 2008. Випуск 238. Т.V. С.1110–1119. URL: library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KOMPLEKS/ET/BIBLIOTEKA/STATTI_2006-2008/MARCHENKO_4.htm (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Юридичний консалтинг у системі правової економіки *Економічна теорія та право*. 2016. № 4. С. 67-76. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/юридичний-консалтинг-у-системі-право/> (дата звернення: 05.09.2019).

Marchenko O. S. Legal support in the legal consulting system: meanings and forms (Правова допомога в системі юридичного консалтингу: змістовні рівні та форми). *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 83-93.

Марченко О. С., Селіванова І .А. Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення. Наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право» з теоретичних та практичних питань розвитку бізнес-консалтингу 11 квітня 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 156-172.

Марченко О. С., Ярмач О. В. Мережі створення цінності та ціни консалтингових послуг: теоретичні засади та моделі. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12. С. 17-24. URL: http://nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2011/05/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9E.%D0%A1.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Злиття і поглинання в юридичному бізнесі: економічний аспект проблеми». *Економічна теорія та право*. 2017. № 1 (28). С. 88-97 (дата звернення: 26. 02. 2018).

Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світовий досвід та його запровадження в Україні. *Економічна теорія та право*. 2016. № 1 (24). С. 76-86.

Шевченко Л. С. Конкурентне управління юридичною фірмою. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 113-123.

Шевченко Л. С. Міжнародні стратегічні альянси в юридичному бізнесі. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 36-49.

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 48-66.

Інших авторів:

Борщевський В., Бабій Г. Розвиток консалтингу в контексті європейської інтеграції України: суспільно-психологічний вплив та пріоритети регуляторної політики. *Збірник наукових праць «Ефективність державного управління»*. 2012. Вип. 30. С. 393-398. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_30_50 (дата звернення: 05.09.2019).

Верба В. А. Класифікація консультаційних проектів. *Сіверянський літопис*. 2007. № 6. С. 174 – 181.

Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови успішної реалізації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 4. Т. 4. С. 274-280. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/274-280.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір*. 2013. №71. С. 5-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_71_3 (дата звернення: 05.09.2019).

Вергуненко Н. В. Трансформація ринку консалтингових послуг. *Вісник КНТЕУ. Держава та Економіка*. 2013. № 4. С. 15 – 24. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2013/04/2.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Віннікова І. І., Марчук С. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 16-21. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/5.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 136 – 141.

Кузнецов Е. А. Управлінський консалтинг в системі інноваційного

розвитку економіки і менеджменту. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика*. 2016. Т. 15. № 1. С. 9-22. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/handle/123456789/9436> (дата звернення: 05.09.2019).

Тарануха О. М., Клименко І. С., Амеліна Н. К. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Випуск 4. С. 129-135. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/129-135.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. *Економіка та держава. Економічна наука*. 2013. № 8. С. 68-71. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Інтернет-ресурси:

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmsc.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені

М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України». URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з

економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт ІМС USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Співки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Всеукраїнської громадської організації «Асоціація правників України». URL: <https://uba.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).