

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Кафедра економічної теорії

ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
« КОНСАЛТИНГОВА ФІРМА »
(за вибором студента)

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»

Харків – 2019

Програма навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» 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, 2019. 50 с.

Розробник

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

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 8 від 18 квітня 2019 р.)

Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри  Л. С. Шевченко

Зміст

1. Вступ.....	4
2. Опис навчальної дисципліни.....	8
3. Зміст програми навчальної дисципліни.....	9
4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни.....	12
4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять.....	12
4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти.....	12
4.3. Освітні технології та методи навчання.....	14
4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни.....	15
4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	19
4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни.....	33
Додаток 1. Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни.....	34
Додаток 2. Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей.....	43
Додаток 3. Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями в програмі навчальної дисципліни.....	50

1. Вступ

1.1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» – формування системи професійних знань, навичок та умінь практичного застосування компетентностей із метою забезпечення ефективного функціонування консалтингової фірми як інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.

Основні завдання:

– засвоєння концептуальних засад ефективної діяльності консалтингової фірми, яка сполучає інтелектуальні (професійні), підприємницькі та сервісні характеристики, що дозволить студентам сформувати системне розуміння її цілей, завдань, функцій, умов та чинників розвитку;

– пізнання організаційних форм і видів консалтингових фірм як суб'єктів мікро-, малого, середнього та великого підприємництва, принципів та заходів консалтингового бізнеса, що вимагає оволодіння майбутніми консультантами знаннями та практичними навичками підприємницької діяльності з надання консалтингових послуг;

– засвоєння теоретичних засад і практичних підходів щодо економічного потенціалу консалтингової фірми, формування її структури з метою забезпечення ефективності консалтингового бізнеса;

– пізнання закономірностей функціонування та розвитку ринку консалтингових послуг, що дозволить сформувати системні знання та навички щодо забезпечення конкурентоспроможності консалтингової фірми;

– формування системних знань економічного механізму та фінансової діяльності консалтингової фірми, її капіталу, витрат і доходів, грошових фондів і потоків;

– засвоєння знань напрямів і заходів консультативного менеджменту консалтингової фірми, що є основою практичних навичок з управління консультаційним процесом, внутрішнім консультуванням, юридичним

бізнесом, управління як консультування;

– засвоєння знань з управління маркетинговою діяльністю консалтингової фірми, формування маркетингового комплексу її послуг.

1.2. Місце навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін за вибором студента.

Пререквізити: Для вивчення навчальної дисципліни студент повинен мати знання з навчальних дисциплін: «Економічна теорія», «Економіка та фінанси підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг», «Сучасні економічні теорії», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація консалтингової діяльності».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні навчальних дисциплін: «Стратегічний бізнес-консалтинг», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Фінансовий бізнес-консалтинг», «Маркетинговий бізнес-консалтинг», «Менеджмент та маркетинг послуг бізнес-консалтингу», «Підприємницьке право».

1.3. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти

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

ПК-1.	Знання концептуальних основ діяльності консалтингової фірми як інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
ПК-2.	Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
ПК-3.	Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнесу.
ПК-4.	Навички порівняльного аналізу переваг і недоліків діяльності диверсифікованих і спеціалізованих консалтингових фірм.
ПК-5.	Знання змісту, факторів і напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ПК-6.	Здатність до розроблення інноваційних заходів програм

	соціальної відповідальності консалтингової фірми.
ПК-7.	Знання життєвого циклу консалтингової фірми та його стадій.
ПК-8.	Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми.
ПК-9.	Знання структури консалтингової фірми та її сучасних моделей.
ПК-10.	Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
ПК-11.	Навички аналізу внутрішнього середовища консалтингової фірми.
ПК-12.	Знання головних характеристик, структури та механізму ринку консалтингових послуг.
ПК-13.	Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
ПК-14.	Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ПК-15.	Знання економічного механізму консалтингової фірми.
ПК-16.	Уміння аналізувати структуру активів консалтингової фірми.
ПК-17.	Знання економічного змісту та видів капіталу консалтингової фірми.
ПК-18.	Знання змісту та видів фінансових відносин консалтингової фірми
ПК-19.	Здатність до аналізу грошових потоків консалтингової фірми.
ПК- 20.	Знання економічного змісту витрат, доходів та прибутку консалтингової фірми.
ПК- 21.	Знання основних підходів і методів визначення ціни послуг консалтингової фірми.
ПК- 22.	Здатність до розроблення ефективних заходів подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
ПК- 23.	Знання змісту, напрямів і заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ПК-24.	Навички розроблення маркетингового комплексу послуг консалтингової фірми.
ПК-25.	Здатність до впровадження інноваційних заходів внутрішнього, зовнішнього (традиційного) та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми.

Експлікація загальних і професійних компетентностей визначається в карті предметних компетентностей (Додаток 1).

1.4. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти

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

PHC HD-1.1.	Систематизувати інтелектуальні, підприємницькі, сервісні та соціальні характеристики господарської діяльності консалтингової фірми.
PHC HD-1.2.	Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
PHC HD-1.3.	Охарактеризувати організаційні форми та основні види консалтингових фірм.
PHC HD-1.4.	Розробляти ринкові, продуктові, проектні інновації консалтингової фірми.
PHC HD-1.5.	Проаналізувати структуру та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми
PHC HD-1.6.	Охарактеризувати структуру консалтингової фірми, її зовнішні та внутрішні мережі.
PHC HD-1.7.	Систематизувати чинники зовнішнього середовища консалтингової фірми.
PHC HD-1.8.	Охарактеризувати головні складові внутрішнього середовища консалтингової фірми.
PHC HD-1.9.	Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на ринку послуг консалтингової фірми.
PHC HD-1.10.	Систематизувати конкурентні переваги консалтингової фірми.
PHC HD-2.1.	Охарактеризувати основні види активів консалтингової фірми.
PHC HD-2.2.	Проаналізувати структуру капіталу консалтингової фірми за його джерелами.
PHC HD-2.3.	Охарактеризувати структуру та оборот основного та оборотного капіталів консалтингової фірми.
PHC HD-2.4.	Охарактеризувати фінансові відносини та фінансову діяльність консалтингової фірми.
PHC HD-2.5.	Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми.
PHC HD-2.6.	Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації.
PHC HD-2.7.	Охарактеризувати методи розрахунку собівартості послуг консалтингової фірми.
PHC HD-2.8.	Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі ринкового, витратного та ціннісного підходів.
PHC HD-2.9.	Проаналізувати фінансовий стан консалтингової фірми.
PHC HD-2.10.	Розробляти ефективні заходи подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
PHC HD-3.1.	Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми.
PHC HD-3. 2.	Охарактеризувати основні функціональні блоки консультативного менеджменту консалтингової фірми.

PHC HD-3.3.	Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультативного ринку консалтингової фірми.
PHC HD-3.4.	Розробляти ефективні заходи управління консультативним процесом.
PHC HD-3.5.	Охарактеризувати управлінські моделі консультування.
PHC HD-3.6.	Розробляти інноваційні заходи управління консалтинговим бізнесом.
PHC HD-3.7.	Розробляти маркетинговий комплекс консалтингової фірми.
PHC HD-3.8.	Систематизувати заходи та методи внутрішнього та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми.

Експлікація результатів освоєння навчальної дисципліни та результатів навчання за спеціальністю і спеціалізацією освітньо-професійної програми визначається в карті результатів навчання, сформульованих у термінах компетентностей (Додаток 2).

1.5. Модуляризація компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни

Експлікація модуляризації компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни визначається у матриці зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями (Додаток 3).

2. Опис навчальної дисципліни

Курс	Рівень освіти, галузь знань, спеціальність	Дидактична структура навчальної дисципліни
Кількість кредитів ЕКТС: 5,0	Рівень освіти – другий (магістерський)	За вибором студента
Кількість модулів: 3	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Модуль 1 Лекції: 6 Практичні заняття: 10 Самостійна робота: 40
Загальна кількість годин: 150	Спеціальність – 051 «Економіка»	Модуль 2 Лекції: 6 Практичні заняття: 12
Тижневих годин: 2-4		

	Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»	Самостійна робота: 40 Модуль 3 Лекції: 4 Практичні заняття: 8 Самостійна робота: 24 Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (залік)
--	-------------------------------------	---

3. Зміст програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Консалтингова фірма: потенціал, структура та середовище

Консалтингова фірма як інтелектуальна підприємницька організація сфери послуг. Консалтингова фірма як бізнес-організація. Основні характеристики консалтингового бізнесу. Мікро-, мале, середнє та велике підприємство у сфері консалтингу. Організаційні форми та види консалтингових фірм. Консалтингові фірми як одноособове володіння, партнерство та корпорація. Диверсифіковані та спеціалізовані консалтингові фірми. Бутикові консалтингові фірми. Міжнародні консалтингові фірми. Консалтингова фірма як підприємство сфери послуг. Клієнтоорієнтованість консалтингової фірми. Консалтингова фірма як інтелектуальна організація, що навчається. «Спіраль знань» консалтингової фірми. Основні функції консалтингової фірми як суб'єкта господарювання. Соціальна функція та соціальна система консалтингової фірми. Корпоративна соціальна відповідальність. Інновації консалтингу. Життєвий цикл консалтингової фірми та його фази: народження (заснування); дитинство і юність (ріст); стабільність (зрілість); старіння (занепад); завершення діяльності / відродження шляхом радикальних трансформацій

Потенціал та структура консалтингової фірми. Економічний потенціал консалтингової фірми: ресурсні і результативні складові. Ресурси та ресурсний потенціал консалтингової фірми. Матеріальні, нематеріальні,

людські, фінансові ресурси консалтингу. Загальні, специфічні та інтерспецифічні ресурси консалтингової фірми. Інтелектуальні ресурси: людські, організаційні, ринкові. Персонал консалтингової фірми та його оплата. Структура консалтингової фірми: загальна, виробнича, організаційна (функціональна), управлінська. Інфраструктура консалтингової фірми. Зовнішні та внутрішні мережі консалтингу: сутність, види. Модель консалтингової фірми як мережевої організації.

Середовище та ринок консалтингової фірми. Середовище діяльності консалтингової фірми як суб'єкта господарювання. Зовнішнє середовище та його складові. Внутрішнє середовище та внутрішній економічний механізм консалтингової фірми. Взаємозв'язок зовнішнього та внутрішнього середовища. Конкурентне середовище консалтингової фірми. Типи конкурентів. Ринок (ринок збуту) консалтингової фірми: поняття та види. Структура ринку консалтингових послуг: предметна, суб'єктна, територіальна, конкурентна. Особливості та тенденції розвитку ринку консалтингових послуг України.

Модуль 2. Економіка та фінансова діяльність консалтингової фірми як суб'єкта господарювання

Активи та капітал консалтингової фірми. Поняття активів консалтингової фірми. Необоротні та оборотні активи. Нематеріальні активи консалтингової фірми та їх види. Капітал консалтингової фірми та його види. Власний капітал та його структура. Статутний капітал. Запозичений капітал та його складові елементи. Сутність, види та оборот основного капіталу консалтингової фірми. Первісна та залишкова вартість основного капіталу. Причини та види зношення основного капіталу. Амортизація вартості основного капіталу. Сутність та структура оборотного капіталу консалтингової фірми. Оборотний капітал надання консалтингових послуг. Капітал обігу. Оборотні кошти. Інтелектуальний капітал консалтингової фірми та його структура.

Фінанси та фінансова діяльність консалтингової фірми. Фінанси як

система економічних відносин та їх функції. Види фінансових відносин. Власні, позикові та залучені фінансові ресурси консалтингової фірми. Грошові фонди консалтингової фірми та її кошти у нефондовій формі. Види грошових потоків. Фінансова діяльність, та фінансування: зовнішнє, внутрішнє. Економічний зміст витрат консалтингу. Класифікація витрат консалтингової фірми. Зміст, структура, види та методи розрахунку собівартості консалтингової послуги. Дохід та прибуток консалтингової фірми. Оподаткування господарської діяльності консалтингової фірми. Фінансовий стан консалтингової фірми, напрями та критерії його оцінки. Ціноутворення на консалтингові послуги. Основні підходи та методи ціноутворення. Форми оплати консалтингових послуг. Інвестиційна діяльність консалтингової фірми. Криза консалтингової фірми та її види. Кризи ліквідності, результатів, стратегії. Причини та ознаки фінансової кризи. Сутність, ознаки, причини та наслідки банкрутства консалтингової фірми. Реальне, фіктивне, умисне та технічне банкрутство. Методи діагностики імовірності банкрутства. Основні напрями та заходи діяльності з подолання кризи.

Модуль 3. Управління консалтинговою фірмою

Консультативний менеджмент діяльності консалтингової фірми: сутність та напрями. Визначення та основні блоки консультативного менеджменту. Консультативний менеджмент в системі менеджменту організацій. Управління консультаційним процесом: завдання та заходи. Управління внутрішнім консультуванням. Внутрішній консультаційний ринок консалтингової фірми. Управління консалтинговим бізнесом та його напрями. Управління як консультування. Управлінські моделі консультування. Ділові бесіди, їх види та цілі. Ділове спілкування керівника та підлеглого. Публічний виступ керівника на зборах та нарадах. Інструктаж менеджером підлеглого, накази, розпорядження інструкції.

Управління маркетинговою діяльністю консалтингової фірми. Маркетинговий комплекс консалтингових послуг. Внутрішній,

інтерактивний та зовнішній (традиційний), формальний та неформальний маркетинг консалтингових послуг. Управління клієнтоорієнтованістю консалтингової фірми та якістю консалтингових послуг.

4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять

Форми організації освітнього процесу: навчальні заняття, самостійна робота, практична підготовка, контрольні заходи.

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти

Самостійна робота студентів із вивчення навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» є формою 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 спрямовується на набуття студентами знань та 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 із вивчення навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» є такі:

1) сприяння системному розумінню економіко-організаційних та управлінських принципів, напрямів, підходів та методів господарської діяльності консалтингової фірми;

2) формування здатності до творчого оволодіння знаннями, навичками, методами та прийомами забезпечення економічної ефективності та

конкурентоспроможності консалтингової фірми;

3) розвиток здібностей до систематичного пошуку, аналізу, розроблення та використання інноваційних заходів і методів ефективного управління консалтинговою фірмою, маркетингу консалтингових послуг, завоювання та збереження цільового ринку;

4) сприяння накопиченню здатностей до управління консультаційним процесом, формуванням продуктивних консультант-клієнтських відносин, співпрацею у процесі надання професійної правової допомоги бізнес-організаціям;

5) формування здатностей до продуктових, процесних, управлінських процесних інновацій, системного аналізу та творчого підходу до розв'язання проблем господарської діяльності консалтингової фірми, постійної самоосвіти та підвищення професійного рівня.

Основними формами самостійної роботи студентів є такі:

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

– підготовка до практичних занять, колоквіумів, контрольних робіт та заліку, виконання завдань до самостійної роботи, що базується на вивченні конспекту лекцій, підручників, навчальних і методичних посібників, спеціальних наукових і професійних видань із господарської діяльності консалтингової фірми, надання консалтингових послуг, 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 господарською діяльністю консалтингової фірми;

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

4.3. Освітні технології та методи навчання

Під час вивчення навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» використовуються *інноваційні освітні технології*:

– ігрові технології (застосовуються в процесі організації та проведення ділових ігор; гра як вид навчальної діяльності в умовах конкретної ситуації спрямована на засвоєння професійного досвіду, у якому формуються й удосконалюються відповідні вміння та навички, а також на розвиток мотивації навчальної діяльності);

– інтерактивні технології (ґрунтуються на концептуальній ідеї співробітництва, взаємонавчання; використовуються в процесі опрацювання дискусійних питань; спрямовані на активізацію пізнавальної діяльності студентів, розвиток суб'єктності, формування ціннісно-сміслових орієнтацій; сприяють розвитку універсального теоретичного мислення та мотивації до навчання);

– технологія блочно-консультативного навчання (спрямована на збільшення обсягів засвоєння знань, формування цілісних знань, розвиток системного мислення й самостійної пошукової активності та передбачає: виклад матеріалу логічно завершеними блоками; систематичне надання консультацій; групову форму роботи; алгоритмізацію навчального процесу на основі конспектів-схем, структурно-логічних схем та методичних порад; самостійну навчально-пошукову діяльність студентів; наявність переліку предметних компетентностей здобувача вищої освіти; систематичний контроль та оцінку успішності);

– технологія навчання як дослідження (ґрунтується на здійсненні студентами досліджень; застосовується при написанні наукових доповідей, рефератів, есе, доповідей для практичних занять, тез наукових доповідей на конференції, наукових статей та ін.; спрямована на розвиток пізнавальних мотивів учня, формування умінь, навичок та здібностей, необхідних для дослідницької діяльності, зокрема здібностей до універсального

теоретичного мислення та усвідомленої творчості; сприяє розвитку здібностей до самоосвіти);

– технологія формування творчої особистості (базується на насиченні навчального процесу різноманітними творчими завданнями, які виконуються як на практичних заняттях, так і під час позааудиторних занять; спрямована передовсім на розвиток здібності до усвідомленої творчості та мотивації навчальної діяльності; сприяє розвитку універсального теоретичного мислення та здібностей до самоосвіти).

Застосовуються такі *методи навчання*: логічний, проблемний, дослідницький, евристичний, метод Сократа, групова дискусія, пошукові вправи, пояснювально-ілюстративний, метод проектів, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», *Facebook* лекторіум, підготовка тез на конференцію, самостійна робота з підручником, конспектом лекцій, інформаційними та Інтернет-ресурсами.

4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни

Система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» передбачає проведення поточного та підсумкового контролю і здійснюється на основі накопичувальної бально-рейтингової системи.

Видами *поточного контролю* знань студентів є:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких методів: усне опитування, поточне тестування, розв'язання економічних задач та ситуаційних завдань. За результатами практичних занять із кожного з трьох модулів розраховується середньоарифметична кількість балів (максимальна оцінка – 10 балів), що включається до підсумкової оцінки знань;

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу

навчальної дисципліни на колоквіумах. Проводяться два колоквіуми. Максимальна оцінка з кожного колоквіуму становить 30 балів.

Протягом семестру студенти виконують завдання для самостійної роботи (підготовка усної доповіді, презентації, есе, реферату тощо). Максимальна кількість балів за самостійну роботу – 10.

Формою підсумкового контролю знань студентів з дисципліни є залік, що виставляється на основі результатів поточного контролю та виконання завдань самостійної роботи. Мінімальна кількість балів, за якої студент отримує залік, становить 60 балів.

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів

Поточний контроль					Самостійна робота студентів	Разом
Практичні заняття			Колоквіуми			
Модуль № 1	Модуль № 2	Модуль № 3	Колоквіум № 1	Колоквіум № 2		
max 10	max 10	max 10	max 30	max 30	max 10	max 100

Критерії оцінювання з дисципліни «Консалтингова фірма»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 10	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	8	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	6	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Колоквіум	Max 30	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з тем, можливі окремі несуттєві недоліки.
	27	Результати опрацювання матеріалу високі, але незначна кількість несуттєвих помилок.
	24	Добре засвоєння матеріалу з тем, але є окремі помилки.
	21	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	18	Мінімальні результати, достатні для отримання позитивної оцінки.

	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Оцінка самостійної роботи студента	Max 10	Глибоке знання проблем, пов'язаних із темою дослідження, вільне володіння матеріалом, вміння самостійно й творчо мислити, знаходити, узагальнювати, аналізувати матеріал, робити самостійні теоретичні та практичні висновки.
	9	В роботі розкрито основні положення теми, але є деякі неточності у викладанні матеріалу, теоретичні поняття недостатньо підкріплено фактичними даними.
	8	Основні положення теми розкрито, але деякі питання висвітлено неповно. Студент добре володіє матеріалом, але відсутня творчість та самостійність у дослідженні.
	7	Основні теоретичні питання висвітлено поверхнево, немає висновків або висновки не мають самостійного характеру; студент слабо володіє матеріалом.
	6	Основні положення теми висвітлено поверхнево, теоретичні положення не підкріплені фактичним матеріалом; немає висновків; студент слабо володіє матеріалом роботи.
	Min 0	Основні положення теми висвітлено поверхнево, з великою кількістю помилок; немає висновків; студент не володіє матеріалом роботи.

Результати успішного засвоєння навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» передбачають їх диференціацію на: відмінний (відповідає підсумковій оцінці А за шкалою ECTS), типовий (відповідає оцінкам С і В) і пороговий (відповідає оцінкам Е і D) рівні за вимогами до сформованих компетентностей.

Досягнення відмінного рівня сформованості предметних компетентностей означає відмінне оволодіння знаннями, уміннями і практичними навичками. Наявна системність знань студента. Студент може вільно застосовувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички у складних та нетипових ситуаціях.

Досягнення типового рівня сформованості предметних компетентностей означає дуже добре або добре оволодіння знаннями, уміннями та практичними навичками. Студент може застосувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички як у простих, так і в складних ситуаціях. Наявний зв'язок між окремими знаннями у студента, проте відчувається недостатність умінь і практичних навичок із системного оцінювання відповідної інформації.

Досягнення порогового рівня сформованості предметних компетентностей означає задовільне або достатнє оволодіння знаннями, уміннями та практичними навичками. Для порогового рівня характерна фрагментарність знань. У простих, типових, стандартних ситуаціях студент може застосувати отримані знання і демонструвати набуті уміння та практичні навички, але він не здатний цього зробити при підвищенні рівня складності ситуації.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Консалтингова фірма» виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НЮУ
Зараховано	A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	90 – 100
	B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	80-89
	C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок	75-79
	D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	70-74
	E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-69
Не зараховано	FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	35-59
	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс	1-34

4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

4.5.1. 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).

4.5.2. Підручники, навчальні посібники, монографії, статті тощо.

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

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ 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: 03.09.2019).

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: 03.09.2019).

Економічна теорія: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид.
Харків: Право, 2019. 268 с.

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: 03.09.2019).

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: 03.09.2019).

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_ekonomika_2012.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

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: 03.09.2019).

Шевченко Л. С. Введение в маркетинг. Учебно-практ. пособие. Харьков: Консум, 2000. 672 с.

Шевченко Л. С. Конкурентное управление: учеб. пособие. Харьков: Эспада, 2004. 520 с.

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.

Шевченко Л. С., Макуха С. М., Марченко О. С. та ін. Юридична фірма: пошук моделі ефективного менеджменту. Науково-практичне видання. Харків: Право, 2014. 212 с.

Інших авторів:

Азарова А. О., Нікіфорова Л. О. Економіка підприємства: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2016. 215 с.

Бірдус 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.

Захарченко В. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2014. 300 с.

Зянько В. В., Фурик В. З., Вальдшмідт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Частина 1. Вінниця: ВНТУ, 2016. 126 с. URL: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/fp_1_2016.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Зянько В. В., Фурик В. З., Вальдшмідт І. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Частина 2. Вінниця: ВНТУ, 2016. 144 с. URL: http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/fp_2_2016.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2018. 508 с.

Калініченко О. В., Плотник О. Д. Економіка підприємства. Практикум: навч. посіб. Київ: Кондор, 2012. 600 с. URL: <http://www.economics.in.ua/2017/08/2012-600.html> (дата звернення:

05.09.2019).

Кузьмин В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-е вид, перероб. та доп. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. 195 с.

Коростильов В. Управлінське консультування. Київ: МАУП, 2003. 104 с.

Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/684/1/%D1%96%D0%BD%D0%B0.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Петрушенко М. М. Основи управлінського консультування: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2011. 65 с.

Сахно Є. Дорош М., Ребенко А. Менеджмент сервісу. Теорія та практика. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 328 с.

Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. 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.

Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: Видавництво Ліра-К, 2017. 600 с. URL: <http://cul.com.ua/preview/12271.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ 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/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_200

[8.pdf](#) (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. P. 299-312. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/mono2019_1.pdf (дата звернення: 05. 09. 2019).

Марченко О. С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку національної економіки: монографія. Харків: Кортес-2001, 2007. 132 с.

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole 2017. P. 184-190 URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/Monografia_2017_3.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> (дата звернення: 05.09.2019).

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).

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг в економічній сфері. *Modern management: economy and administration*. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Рр. 102-108.

Шевченко Л. С. Університетська освіта: економічні пріоритети та управління розвитком: монографія. Харків: Право, 2016. 188 с.

Шевченко Л. С., Торкатюк В. І., Кизим Н. А., Шутенко А. Л. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы: Монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2008. 240 с.

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 будущего. Экспресс-курс / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 256 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. Як заробити на консалтингу / пер. с англ. Санкт-Петербург: Пітер, 2009. 375 с.

Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 208 с.

Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / пер. с англ. Москва: Манн, Фербер, Иванов, 2003. 440 с.

Нельсон Б., Экономидис П. Консалтинговый бизнес для чайников. Санкт-Петербург: ООО «Альфа книга», 2018. 384 с.

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

Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода / пер. с англ. Харьков: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. 416 с.

Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / пер. с англ. Москва: НИРРО, 2004. 188 с.

Статті

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ 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*. № 4 (31).

С. 116-129.

Марченко О.С. Внутренний консультационный рынок фирмы: сущность, структура. *Бизнес Информ.* 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/економ_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. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2019_2_6 (дата звернення: 05.09.2019).

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. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 83-93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2017_4_8 (дата звернення: 05.09.2019).

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. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2019_2_10 (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С., Ярмак 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: 05.09.2019).

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. Корпоративна правова стратегія: сутність, типи, особливості реалізації. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 104-120.

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).

4.5.3. 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.ssmc.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.nbuv.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 IMC 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 Спілки 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).

4.5.4. СЕНМК.

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії. URL:

http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151 (дата звернення: 05.09.2019).

4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни

Матеріально-технічне забезпечення дає можливість працювати з інформаційним комплексом з будь-якого місця чи країни, підключаючись через мережу Інтернет (за умови реєстрації користувача відповідним чином), або використовуючи наявні в університеті комп'ютерні класи.

2. Передплачено доступ до Інформаційно-правових систем ЛІГА:ЗАКОН (Система ГРАНД та Система аналізу судових рішень VERDICTUM).

Доступ можливий у Залі правової інформації навчально-бібліотечного комплексу (вул. Пушкінська 84-А, 3 поверх).

**Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни
«Економіка та організація консалтингової діяльності»**

Шифр та назва компетентностей за спеціальністю і/або спеціалізацією	Шифр та назва компетентностей з навчальної дисципліни
ЗК – загальні (універсальні) компетентності	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Консалтингова фірма»
ЗК-1. Здатність до критичного мислення, генерації нових ідей та інноваційної діяльності.	ПК-1. Знання концептуальних основ діяльності консалтингової фірми інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
	ПК-6. Здатність до розробки інноваційних заходів програм соціальної відповідальності консалтингової фірми.
ЗК-2. Здатність до ефективної професійної діяльності, креативного підходу до реалізації професійних функцій.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
	ПК-3. Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнеса.
	ПК-4. Навички порівняльного аналізу переваг та недоліків діяльності диверсифікованих та спеціалізованих консалтингових фірм.
ЗК-3. Знання змісту, функцій, цілей та результатів професійної діяльності відповідно до її предметного змісту та практичної спрямованості.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
	ПК-9. Знання структури консалтингової фірми та її сучасних моделей.
ЗК-4. Уміння приймати обгрунтовані рішення у складних та непередбачуваних умовах, стресових та конфліктних ситуаціях.	ПК-7. Знання життєвого циклу консалтингової фірми та його стадій.
	ПК-8. Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми.
ЗК-5. Уміння формувати команди для розв'язання складних професійних проблем, розбудовувати ефективні міжособистісні комунікації.	ПК-3. Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнеса.
	ПК-4. Навички порівняльного аналізу переваг і недоліків діяльності диверсифікованих і спеціалізованих консалтингових фірм.
ЗК-6. Здатність до інноваційності в умовах невизначеності зовнішнього середовища.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та

	його складових.
	ПК-12. Знання головних характеристик, структури та механізму ринку консалтингових послуг.
ЗК-7. Здатність до дослідницької роботи, управління проектами та інноваціями.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
	ПК-11. Навички аналізу внутрішнього середовища консалтингової фірми.
	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-16. Уміння аналізувати структуру активів консалтингової фірми.
	ПК-17. Знання економічного змісту та видів капіталу консалтингової фірми.
ЗК-8. Уміння чітко та доказово формулювати власні висновки, науково обґрунтовувати їх, переконливо та недвозначно доносити власну позицію до суб'єктів бізнесу.	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ЗК-9. Здатність до подальшого самостійного навчання, розвитку особистих здібностей, професійного самовдосконалення, безперервної освіти, оновлення та інтеграції знань.	ПК-11. Навички аналізу внутрішнього середовища консалтингової фірми.
	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
ЗК-10. Уміння спілкуватися іноземною мовою, використовувати відповідну термінологію у певній предметній галузі.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ЗК-11. Уміння працювати в міжнародному середовищі, підтримувати ділові та соціокультурні зв'язки з бізнес-організаціями, партнерами, громадськістю, публічною владою, міжнародними організаціями.	ПК-24. Навички розроблення маркетингового комплексу послуг консалтингової фірми.
	ПК-25. Здатність до впровадження інноваційних заходів внутрішнього, зовнішнього (традиційного) та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми.
ЗК-12. Знання етичних принципів професійної діяльності.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ЗК-13. Уміння використовувати сучасні інформаційні технології для пошуку, обробки та аналізу інформації.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
	ПК-24. Навички розроблення маркетингового комплексу послуг консалтингової фірми.
	ПК-25. Здатність до впровадження інноваційних заходів внутрішнього,

	зовнішнього (традиційного) та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми.
ЗК-14. Уміння виявляти проблеми в сфері професійної діяльності, визначати нестандартні заходи стосовно їх розв'язання.	ПК-19. Здатність до аналізу грошових потоків консалтингової фірми.
	ПК- 22. Здатність до розроблення ефективних заходів подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
ЗК-15. Здатність до спілкування з представниками різних професійних груп та культур, ефективного налагоджування міждисциплінарних і кроскультурних ділових комунікацій.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
	ПК-24. Навички розроблення маркетингового комплексу послуг консалтингової фірми.
	ПК-25. Здатність до впровадження інноваційних заходів внутрішнього, зовнішнього (традиційного) та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми.
ЗК-16. Уміння неупереджено та об'єктивно оцінювати результати господарювання, знаходити баланс соціально-економічних інтересів бізнесу та суспільства.	ПК-18. Знання змісту та видів фінансових відносин консалтингової фірми.
	ПК-19. Здатність до аналізу грошових потоків консалтингової фірми.
	ПК- 20. Знання економічного змісту витрат, доходів та прибутку консалтингової фірми.
	ПК- 21. Знання основних підходів і методів визначення ціни послуг консалтингової фірми
ФКС – фахові компетентності за спеціальністю «Економіка»	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Консалтингова фірма»
ФКС-1. Здатність до системного розуміння змісту, структури та тенденцій інноваційного розвитку економіки.	ПК-1. Знання концептуальних основ діяльності консалтингової фірми інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
ФКС-2. Уміння аналізувати обсяг, структуру, зміни та чинники розвитку попиту та пропозиції на національному та світовому ринках бізнес-консалтингу.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
ФКС-3. Здатність до розуміння змісту та головних характеристик послуг бізнес-консалтингу як форми інституційного закріплення та поширення професійних знань, інформації та практичного досвіду, що є основою ефективної підприємницької діяльності у різних галузях економіки на національному та світовому рівнях.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
	ПК-3. Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнесу.
	ПК-4. Навички порівняльного аналізу переваг та недоліків діяльності диверсифікованих та спеціалізованих консалтингових фірм.
	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів

	інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКС-4. Здатність до розуміння економіко-організаційних особливостей консалтингового бізнесу, що поєднує підприємницькі, професійні та інноваційні чинники ефективності бізнес-консалтингу, економічні та правові засади діяльності професіоналів з надання консалтингових послуг.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
	ПК-3. Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнесу.
	ПК-4. Навички порівняльного аналізу переваг та недоліків діяльності диверсифікованих та спеціалізованих консалтингових фірм.
	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКС-5. Уміння ефективно управляти інноваційною діяльністю консалтингової фірми як інтелектуальної організації та суб'єкта підприємництва у сфері бізнес-консалтингу.	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКС-6. Уміння застосовувати системний підхід для визначення цілей менеджменту та маркетингу послуг бізнес-консалтингу та шляхів їх досягнення.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
ФКС-7. Здатність до професійної консультаційної діяльності на основі теоретичних знань та практичних навичок здійснення різних форм та видів інноваційного бізнес-консалтингу.	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКС-8. Уміння застосовувати стратегічний підхід до визначення цілей, завдань, напрямів розвитку бізнес-організацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
	ПК-3. Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнесу.
	ПК-4. Навички порівняльного аналізу переваг та недоліків діяльності диверсифікованих та спеціалізованих консалтингових фірм.
ФКС-9. Здатність до професійної діяльності з консультування бізнесу з питань інвестиційно-інноваційної діяльності та інноваційного проектування.	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКС-10. Уміння виявляти та розв'язувати проблеми фінансової стратегії та тактики бізнесу, фінансового стану бізнес-організації та її положення на ринку	ПК-15. Знання економічного механізму консалтингової фірми.
	ПК-16. Уміння аналізувати структуру активів консалтингової фірми.
	ПК-17. Знання економічного змісту та видів капіталу консалтингової фірми.
ФКС-11. Здатність до розробки кадрової	ПК-11. Навички аналізу внутрішнього

політики бізнес-організації, кадрових стратегій бізнесу.	середовища консалтингової фірми.
ФКС-12. Уміння виявляти та створювати конкурентні переваги бізнесу на основі діагностики та вдосконалення системи маркетингу та продажів, оптимізації маркетингового бюджету бізнес-організації.	ПК-12. Знання головних характеристик, структури та механізму ринку консалтингових послуг.
	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКС-13. Уміння виявляти проблеми управління корпоративними бізнес-організаціями та забезпечувати їх розв'язання на основі методологічних засад, принципів та методів корпоративного бізнес-консалтингу.	ПК-11. Навички аналізу внутрішнього середовища консалтингової фірми.
	ПК-15. Знання економічного механізму консалтингової фірми.
ФКС-14. Здатність до розуміння принципів консалтингу в сфері проектної діяльності бізнесу різних видів та масштабів, управління бізнес-проектами на інноваційній основі.	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКС-15. Здатність до формування довіри громадськості до бізнесу та позитивних відносин між ними на основі застосування методів та технологій PR-бізнес-консалтингу.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
ФКС-16. Уміння здійснювати бізнес-консультування суб'єктів міжнародних економічних відносин, спираючись на знання закономірностей розвитку світового ринку бізнес-консалтингу та вимог міжнародного бізнесу.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
	ПК-12. Знання головних характеристик, структури та механізму ринку консалтингових послуг.
ФКС-17. Здатність до надання професійної правової допомоги бізнес-організаціям відповідно до практик та індустрій юридичного бізнес-консалтингу.	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКС-18. Здатність до системного підходу щодо консультування з правових питань злиття і поглинання, починаючи з вибору об'єкту і завершуючи інтеграцією персоналу до нових бізнес-структур.	ПК-18. Знання змісту та видів фінансових відносин консалтингової фірми.
	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ФКС-19. Уміння розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародного економічного права.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів і заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ФКС-20. Уміння вільно орієнтуватися у європейському законодавстві, що регулює внутрішній ринок Європейського Союзу.	ПК- 21. Знання основних підходів і методів визначення ціни послуг консалтингової фірми.
	ПК- 23. Знання змісту, напрямів і заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.

ФКС-21. Здатність до розуміння юридичного зв'язку з правопорядками різних держав у процедурах транснаціонального банкрутства та особливостей правового регулювання транскордонної неспроможності.	ПК-18. Знання змісту та видів фінансових відносин консалтингової фірми.
ФКС-22. Здатність до розуміння основних інститутів корпоративного права ЄС, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	ПК- 22. Здатність до розробки ефективних заходів подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
	ПК- 23. Знання змісту, напрямів і заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
	ПК-24. Навички розроблення маркетингового комплексу послуг консалтингової фірми. ПК-25. Здатність до впровадження інноваційних заходів внутрішнього, зовнішнього (традиційного) та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми.
ФКС-23. Уміння здійснювати професійні дії з надання послуг бізнес-консалтингу, спираючись на методи та технології економічної діагностики та аналітики, дані бізнес-статистики.	ПК-18. Знання змісту та видів фінансових відносин консалтингової фірми.
	ПК-19. Здатність до аналізу грошових потоків консалтингової фірми.
	ПК- 20. Знання економічного змісту витрат, доходів та прибутку консалтингової фірми. ПК- 22. Здатність до розроблення ефективних заходів подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
ФКС-24. Здатність до ефективних комунікацій у процесі бізнес-консалтингу, формування позитивних консультант-клієнтських відносин, застосування новітніх систем збирання, аналізу та обміну інформацією.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ФКС-25. Уміння управляти власною професійною кар'єрою, підвищувати особисту конкурентоспроможність на ринку послуг бізнес-консалтингу.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ФКП – фахові компетентності за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»	ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Консалтингова фірма»
ФКП-1. Знання інноваційних теорій, моделей та методів бізнес-консалтингу.	ПК-1. Знання концептуальних основ діяльності консалтингової фірми інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКП-2. Уміння аналізувати технології консалтингового процесу, спираючись на концептуальні засади та інструментарій сучасних наукових досліджень бізнес-економіки.	ПК-1. Знання концептуальних основ діяльності консалтингової фірми інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
	ПК-2. Знання основних функцій

	консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКП-3. Здатність до формування інноваційного продуктового портфелю бізнес-консалтингу на основі сучасних підходів економічної теорії послуг.	ПК-5. Знання змісту, факторів та напрямів інноваційної діяльності консалтингової фірми.
ФКП-5. Знання ефективних організаційних форм консалтингового бізнесу.	ПК-3. Здатність до вибору ефективної організаційної форми консалтингової фірми відповідно до масштабу та цілей консалтингового бізнесу.
	ПК-4. Навички порівняльного аналізу переваг та недоліків діяльності диверсифікованих та спеціалізованих консалтингових фірм.
ФКП-6. Уміння аналізувати ресурсний потенціал інноваційного розвитку бізнес-консалтингу.	ПК-8. Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми.
ФКП-7. Знання сучасних систем організації та оплати праці професійних консультантів - працівників консалтингової фірми.	ПК-8. Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми.
ФКП-8. Здатність до оптимізації структури капіталу консалтингової фірми.	ПК-8. Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми.
ФКП-9. Уміння розраховувати собівартість та ціну консалтингової послуги на основі сучасних методів калькулювання витрат та ціноутворення.	ПК-2. Знання основних функцій консалтингової фірми як суб'єкта господарювання.
ФКП-10. Знання принципів та методів клієнтоорієнтованого менеджменту консалтингової діяльності.	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКП-11. Здатність до формування маркетингового комплексу бізнес-консалтингу відповідно до сучасних теорій маркетингу послуг.	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКП-12. Уміння організувати ефективну співпрацю з клієнтською організацією на всіх етапах консультаційного процесу.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
ФКП-13. Знання сучасних методів та технологій стратегічного бізнес-консультавання.	ПК-15. Знання економічного механізму консалтингової фірми.
	ПК-16. Уміння аналізувати структуру активів консалтингової фірми.
ФКП-14. Уміння розробляти інвестиційно-інноваційні бізнес-проекти з розв'язання	ПК-17. Знання економічного змісту та видів капіталу консалтингової фірми.

проблем клієнтських організацій.	
ФКП-15. Знання принципів та методів аналізу фінансового стану клієнтських бізнес-організацій.	ПК-15. Знання економічного механізму консалтингової фірми.
	ПК-16. Уміння аналізувати структуру активів консалтингової фірми.
	ПК-17. Знання економічного змісту та видів капіталу консалтингової фірми.
ФКП-16. Уміння розробляти інноваційні консультаційні проекти забезпечення конкурентних переваг та конкурентоспроможності клієнтських бізнес-організацій.	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКП-17. Знання сучасних технологій ефективного консультування клієнтських бізнес-організацій з проблем їх інтеграції у міжнародний економічний простір.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
	ПК-12. Знання головних характеристик, структури та механізму ринку консалтингових послуг.
	ПК-14. Здатність до формування конкурентних переваг консалтингової фірми.
ФКП-18. Знання принципів та методів діагностики конкурентного середовища клієнтських бізнес-організацій.	ПК-10. Здатність до аналізу зовнішнього середовища консалтингової фірми та його складових.
	ПК-12. Знання головних характеристик, структури та механізму ринку консалтингових послуг.
	ПК-13. Навички аналізу попиту та пропозиції на ринку консалтингових послуг.
ФКП-19. Уміння аналізувати статистичні дані щодо господарської діяльності клієнтських бізнес-організацій.	ПК-19. Здатність до аналізу грошових потоків консалтингової фірми.
ФКП-20. Знання сучасних методів ефективного консультаційного супроводу пошуку та підбору кадрів клієнтських бізнес-організацій.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ФКП-21. Здатність до системної консультаційної допомоги з розв'язання проблем злиття та поглинання клієнтських бізнес-організацій.	ПК- 22. Здатність до розробки ефективних заходів подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
ФКП-22. Уміння аналізувати діяльність корпоративних бізнес-організацій.	ПК-19. Здатність до аналізу грошових потоків консалтингової фірми.
	ПК- 20. Знання економічного змісту витрат, доходів та прибутку консалтингової фірми.
ФКП-23. Знання сучасних методів оцінювання ефективності розвитку клієнтських бізнес-організацій.	ПК- 20. Знання економічного змісту витрат, доходів та прибутку консалтингової фірми.
	ПК- 21. Знання основних підходів та методів визначення ціни послуг

	консалтингової фірми.
ФКП-24. Здатність до ефективної правової допомоги клієнтським бізнес-організаціям як суб'єктам національної економіки, міжнародних економічних відносин та євроінтеграції.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.
ФКП-25. Знання соціально-етичних норм професійної діяльності бізнес-консультанта.	ПК- 23. Знання змісту, напрямів та заходів консультативного менеджменту діяльності консалтингової фірми.

**Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у
термінах компетентностей**

Шифр та назва РН за спеціальністю і / або спеціалізацією	Модуль НД	Шифр та назва РН з навчальної дисципліни
РНС – результати навчання за спеціальністю «Економіка»		Результати навчання з навчальної дисципліни «Консалтингова фірма»
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	№ 1	РНС НД-1.1. Систематизувати інтелектуальні, підприємницькі, сервісні та соціальні характеристики господарської діяльності консалтингової фірми. РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проєктів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках.	№ 1	РНС НД-1.1. Систематизувати інтелектуальні, підприємницькі, сервісні та соціальні характеристики господарської діяльності консалтингової фірми. РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	№1	РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми. РНС НД-1.4. Розробляти ринкові, продуктові, проєктні інновації консалтингової фірми. РНС НД-1.9. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на ринку послуг консалтингової фірми.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності бізнес-організацій, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	№ 1	РНС НД-1.3. Охарактеризувати організаційні форми та основні види консалтингових фірм.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	№ 1	РНС НД-1.7. Систематизувати чинники зовнішнього середовища консалтингової фірми. РНС НД-1.9. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на ринку послуг консалтингової фірми. РНС НД-1.10. Систематизувати конкурентні переваги консалтингової фірми.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової	№ 1	РНС НД-1.5. Проаналізувати структуру та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми

та фінансової політики.		РНС НД-1.6. Охарактеризувати структуру консалтингової фірми, її зовнішні та внутрішні мережі. РНС НД-1.10. Систематизувати конкурентні переваги консалтингової фірми.
РНС-7. Організувати ефективні внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	№ 1	РНС НД-1.8. Охарактеризувати головні складові внутрішнього середовища консалтингової фірми.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	№ 1	РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	№ 2	РНС НД-2.2. Проаналізувати структуру капіталу консалтингової фірми за його джерелами. РНС НД-2.3. Охарактеризувати структуру та оборот основного та оборотного капіталів консалтингової фірми. РНС НД-2.4. Охарактеризувати фінансові відносини та фінансову діяльність консалтингової фірми. РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат.	№ 2	РНС НД-2.4. Охарактеризувати фінансові відносини та фінансову діяльність консалтингової фірми. РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансовий стан консалтингової фірми. РНС НД-2.10. Розробляти ефективні заходи подолання фінансової кризи консалтингової фірми.
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	№ 2	РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації. РНС НД-2.7. Охарактеризувати методи розрахунку собівартості послуг консалтингової фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі ринкового, витратного та ціннісного підходів.
РНС-12. Здійснювати	№ 2	РНС НД-2.1. Охарактеризувати основні

консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.		види активів консалтингової фірми. РНС НД-2.2. Проаналізувати структуру капіталу консалтингової фірми за його джерелами.
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	№ 2	РНС НД-2.4. Охарактеризувати фінансові відносини та фінансову діяльність консалтингової фірми.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	№ 2	РНС НД-2.1. Охарактеризувати основні види активів консалтингової фірми. РНС НД-2.2. Проаналізувати структуру капіталу консалтингової фірми за його джерелами. РНС НД-2.3. Охарактеризувати структуру та оборот основного та оборотного капіталів консалтингової фірми. РНС НД-2.4. Охарактеризувати фінансові відносини та фінансову діяльність консалтингової фірми.
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та створення ефективних кадрових структур.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3. 2. Охарактеризувати основні функціональні блоки консультативного менеджменту консалтингової фірми.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	№ 3	РНС НД-3. 2. Охарактеризувати основні функціональні блоки консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні заходи управління консалтинговим бізнесом.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності.	№ 3	РНС НД-3.5. Охарактеризувати управлінські моделі консультування. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні заходи управління консалтинговим бізнесом.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	№ 3	РНС НД-3.7. Розробляти маркетинговий комплекс консалтингової фірми. РНС НД-3.8. Систематизувати заходи та методи внутрішнього та інтерактивного маркетингу послуг консалтингової фірми
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми.

поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.		РНС НД-3. 2. Охарактеризувати основні функціональні блоки консультативного менеджменту консалтингової фірми.
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3. 2. Охарактеризувати основні функціональні блоки консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом.
РНП – результати навчання за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»		Результати навчання з навчальної дисципліни «Консалтингова фірма»
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.	№ 1	РНС НД-1.1. Систематизувати інтелектуальні, підприємницькі, сервісні та соціальні характеристики господарської діяльності консалтингової фірми. РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктові стратегії бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	№ 1	РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.2. Проаналізувати чинники та напрями інноваційної діяльності консалтингової фірми.
РНП-5. Організовувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	№ 1	РНС НД-1.8. Охарактеризувати головні складові внутрішнього середовища консалтингової фірми.
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	№ 1	РНС НД-1.5. Проаналізувати структуру та ефективність економічного потенціалу консалтингової фірми
РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.9. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на ринку послуг консалтингової фірми. РНС НД-1.10. Систематизувати конкурентні переваги консалтингової фірми.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	№ 1	РНС НД-1.1. Систематизувати інтелектуальні, підприємницькі, сервісні та соціальні характеристики господарської діяльності консалтингової фірми. РНС НД-1.3. Охарактеризувати

		організаційні форми та основні види консалтингових фірм.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.9. Проаналізувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на ринку послуг консалтингової фірми. РНС НД-1.10. Систематизувати конкурентні переваги консалтингової фірми.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми. РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації. РНС НД-2.7. Охарактеризувати методи розрахунку собівартості послуг консалтингової фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі ринкового, витратного та ціннісного підходів. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансовий стан консалтингової фірми.
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	№ 2	РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми. РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансовий стан консалтингової фірми.
РНП-12. Організувати бізнес-консультації онлайн.	№ 2	РНС НД-2.8. Охарактеризувати ціноутворення на консалтингові послуги на основі ринкового, витратного та ціннісного підходів.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми. РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансовий стан консалтингової фірми.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.1. Охарактеризувати основні види активів консалтингової фірми. РНС НД-2.2. Проаналізувати структуру капіталу консалтингової фірми за його джерелами. РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації.
РНП-15. Систематизувати	№ 2	РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові

методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.		фонди та грошові потоки консалтингової фірми. РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансовий стан консалтингової фірми.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.1. Охарактеризувати основні види активів консалтингової фірми. РНС НД-2.2. Проаналізувати структуру капіталу консалтингової фірми за його джерелами. РНС НД-2.3. Охарактеризувати структуру та оборот основного та оборотного капіталів консалтингової фірми. РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	№ 2	РНС НД-2.4. Охарактеризувати фінансові відносини та фінансову діяльність консалтингової фірми. РНС НД-2.5. Проаналізувати грошові фонди та грошові потоки консалтингової фірми. РНС НД-2.6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової фірми з метою їх оптимізації.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та ринкові сегменти продуктів та послуг.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	№3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.

РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.
РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти інноваційні заходи консультативного менеджменту консалтингової фірми. РНС НД-3.4. Розробляти ефективні заходи управління консультаційним процесом. РНС НД-3.6. Розробляти інноваційні підходи до управління консалтинговим бізнесом.

