

**Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого**  
**Кафедра економічної теорії**

**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**  
**«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»**  
**(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 – 2019

**Силабус навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг»**  
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. 24 с.


Розробник

Камінська Тетяна Михайлівна – 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. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни.....	10
3. Вимоги викладача .....	12
4. Контрольні заходи результатів навчання .....	13
5. Самостійна робота, показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів.....	15
6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів .....	16

## ***1. Вступ***

1.1. Дані про викладача, який викладає навчальну дисципліну:

Камінська Тетяна Михайлівна – д.е.н., професор, професор; 704-92-58,  
[kamtm@ukr.net](mailto:kamtm@ukr.net)

### 1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» – формування системи теоретичних знань і практичних навичок із надання консультантами-міжнародниками незалежних порад і допомоги клієнтським бізнес-організаціям із питань зовнішньоекономічної діяльності на ринках товарів, послуг, капіталу, а також управління ТНК із метою підвищення конкурентних переваг компаній.

Основні завдання:

- формування системи теоретичних знань щодо змісту, потенціалу, технологій та інструментарію міжнародного консалтингу в умовах глобалізації;
- засвоєння механізму та основних тенденцій функціонування ринку міжнародних консалтингових послуг у світі та в Україні;
- розуміння міжнародного консультування як професійної діяльності, а також сучасної бізнес-індустрії;
- формування знань основних етапів міжнародного бізнес-консалтингу, алгоритму створення компанії з міжнародного бізнес-консалтингу, моделей взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування, сучасних методик міжнародного бізнес-консультування;
- оволодіння науковими підходами до бізнес-консалтингу та його практичними методами щодо зовнішньоторговельної діяльності фірм, використання переваг і розуміння її ризиків в умовах відкритого та прихованого протекціонізму й вільної торгівлі, а також обрання видів зовнішньоторговельних операцій фірм і диверсифікації експорту/імпорту;
- розуміння чинників і оцінювання стратегій підвищення конкурентних

переваг бізнесу на світовому та регіональних ринках консалтингових послуг з урахуванням світових тенденцій розвитку міжнародного бізнес-консалтингу;

– формування умінь із надання консалтингових послуг з обрання типу поведінки фірми на міжнародному ринку капіталу, пошуку іноземних інвестицій або їх залучення для розширеного виробництва, співставлення переваг та ризиків кредитування, запобігання корпоративному дефолту;

– усвідомлення сутності офшорного бізнесу та його соціально-економічних наслідків для національної економіки, переваг і ризиків для компаній;

– оволодіння практичними методами консалтингу організації інноваційного бізнесу на глобальному ринку, участі у науково-технічних програмах, обрання комерційних та некомерційних форм трансферу технологій від іноземних фірм до національних, ефективного розвитку малого венчурного бізнесу;

– поглиблення теоретичних знань із питань інтелектуальної власності та формування практичних навичок із надання або отримання інтелектуальних послуг міжнародного рівня, захисту від кіберзлочинності;

– усвідомлення сутності транснаціоналізації бізнесу, феномену ТНК, їх організаційної структури, конкурентних переваг та ризиків діяльності для національних економік та фірм;

– оволодіння практичними методами консультування щодо планування, організації та контролю діяльності ТНК, обрання стратегії просування на міжнародному ринку, моделей інтеграції та управління конкурентоспроможністю ТНК;

– формування умінь із надання консалтингових послуг із питань кадрової політики, керівництва інтернаціональними командами, крос-культурної поведінки в ТНК.

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

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки.

Пререквізити: Вивчення навчальної дисципліни базується на знаннях навчальних дисциплін: «Сучасні економічні теорії», «Міжнародна економіка», «Міжнародний бізнес», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація бізнес-консалтингу», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Стратегічний бізнес-консалтинг».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при подальшому вивченні таких навчальних дисциплін: «Фінансовий бізнес-консалтинг», «Маркетинговий бізнес-консалтинг», «Кадровий бізнес-консалтинг», «Консалтинг корпоративних бізнес-організацій», «Консалтинг бізнес-проектів», «Міжнародне економічне право», «Право внутрішнього ринку ЄС», «Транснаціональне банкрутство», «Міжнародний комерційний арбітраж» та інших навчальних дисциплін за вибором студента.

### 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 сучасної теорії розвитку міжнародного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
ПК-2.	Знання концепції інноваційного розвитку світового ринку консультування, його тенденцій, суб'єктів і факторів попиту та пропозиції міжнародних консалтингових послуг.
ПК-3.	Знання концепції сучасного наукомісткого міжнародного

	виробництва, видів інновацій та інноваційних структур в глобальній економіці, основ міжнародного венчурного бізнесу.
ПК-4.	Знання змісту, функцій та інноваційних моделей міжнародного бізнес-консультування.
ПК-5.	Уміння організувати процес міжнародного бізнес-консалтингу на основі інноваційного підходу.
ПК-6.	Здатність до обґрунтованого вибору стратегій абсолютних і порівняльних переваг на світовому ринку консалтингових послуг.
ПК-7.	Знання принципів соціальної відповідальності міжнародного консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ПК-8.	Здатність до планування та організації міжнародних консалтингових послуг в умовах глобалізації, невизначеності та ризику.
ПК-9.	Уміння обирати організаційно-правові форми консалтингового бізнесу з урахуванням інноваційного розвитку та формування конкурентних переваг на ринку.
ПК-10.	Здатність до розуміння необхідності і шляхів експансії консалтингу на зовнішні ринки, пошуку цільового сегменту та визначення ресурсів.
ПК-11.	Навички розроблення рекомендацій, чіткого формулювання висновків і переконливого та своєчасного їх донесення до клієнтської фірми з метою запобігання дефолту.
ПК-12.	Навички консультування з питань зовнішньоторговельної діяльності фірми в умовах лібералізації, обрання виду зовнішньоторговельних операцій фірм.
ПК-13.	Знання принципів соціальної відповідальності міжнародного консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ПК-14.	Знання принципів та методів підтримки СОТ вільної торгівлі, особливостей політики лібералізму фірм, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.
ПК-15.	Здатність до консультування участі національних фірм у зовнішньоекономічній діяльності в зонах вільної торгівлі з ЄС, Канадою, Ізраїлем, налагоджування зв'язків із партнерами та урядами.
ПК-16.	Знання сучасних чинників, форм і тенденцій міжнародного руху капіталу як сигналів для консультування стратегічної поведінки національних та іноземних інвесторів.
ПК-17.	Уміння надавати консультації з міжнародного інвестиційного консалтингу, прямого та портфельного інвестування, операцій міжнародного кредитування.
ПК-18.	Навички ведення переговорів з іноземними компаніями у різних країнах, досягнення успіху в міжкультурних ділових

	комунікаціях, управління інтернаціональними командами.
ПК-19.	Уміння надавати консультації бізнесу з планування податків в офшорних зонах, трансфертного ціноутворення, визначення статусу контрольованої операції у рамках законодавства України.
ПК-20.	Знання сутності та структури світового ринку технологій, їх комерційного та некомерційного трансферу між країнами та фірмами з метою якісного інноваційного консалтингу.
ПК-21.	Здатність до обрання видів послуг з інноваційного консалтингу та їх надання як технології регулювання розвитком міжнародної бізнес-організації.
ПК-22.	Знання цілей, передумов, технологій здійснення різних форм іноземного інвестування ТНК та їх наслідків для задоволення суспільних потреб приймаючих країн.
ПК-23.	Навички надання консалтингових послуг з транснаціоналізації юридичного бізнесу, визначення нестандартних заходів та мотивів залучення прямих інвестицій до цього бізнесу в Україні.
ПК-24.	Здатність до формування рекомендацій щодо оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проєктів злиття та поглинання для посилення конкурентних переваг глобальної фірми.
ПК-25.	Навички консультування зі створення портфеля інтелектуальної власності глобальної фірми та її комплексного захисту з метою набуття синергетичного ефекту та підвищення конкурентних переваг.
ПК-26.	Уміння розробляти та обирати ефективні системи мотивації, кар'єрного зростання і розвитку персоналу в ТНК.

#### 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.	Застосовувати знання концепції розвитку міжнародного бізнес-консалтингу в умовах інтернаціоналізації, інтеграції та глобалізації економіки.
РНС НД – 1.2.	Використовувати теорію міжнародного бізнес-консалтингу для ведення інноваційної підприємницької діяльності за кордоном з урахуванням світових тенденцій.
РНС НД – 1.3.	Розробляти інноваційну модель взаємовідносин суб'єктів міжнародного консультування з метою дотримання балансу очікувань клієнтської бізнес-організації і консультанта.
РНС НД – 1.4.	Демонструвати знання теорії державного та наднаціонального регулювання міжнародного бізнес-



	консалтингу.
PHC HD – 1.5.	Обирати інноваційну організаційно-правову форму консалтингового бізнесу на світовому ринку, алгоритм створення фірми, її експансію на зовнішні ринки.
PHC HD – 1.6.	Здійснювати заходи щодо упередження можливих претензій іноземних замовників відносно дій і результативності міжнародних консультантів.
PHC HD – 1.7.	Організовувати міжкультурні переговори з урахуванням стереотипів національної ділової поведінки та на основі своєчасного усунення комунікаційних бар'єрів.
PHC HD – 1.8.	Використовувати етичні принципи міжнародного бізнес-консалтингу та принципи соціальної відповідальності при обґрунтуванні і реалізації консалтингових рішень.
PHC HD – 1.9.	Демонструвати знання змісту діяльності професійних консалтингових асоціацій у світі, їх завдань та критеріїв участі в них підприємців з України.
PHC HD – 2.1.	Пояснити клієнтській фірмі переваги і вади протекціонізму і фритредерства.
PHC HD – 2.2.	Оцінювати основні напрями структурних зрушень у міжнародній торгівлі з метою обрання пріоритетів консультування.
PHC HD – 2.3.	Надавати консультаційний супровід обрання ефективних методів фінансування міжнародних торговельних операцій фірм та форм міжнародних розрахунків.
PHC HD – 2.4.	Розробляти пропозиції щодо обрання оптимальних варіантів іноземного інвестування відповідно до сучасних тенденцій міжнародного руху капіталу.
PHC HD – 2.5.	Застосовувати спеціальні знання для ранжирування прямих та портфельних іноземних інвестицій клієнтської фірми з метою ефективною диверсифікації її активів.
PHC HD – 2.6.	Визначати алгоритм процесу європеїзації підприємництва України та прийняття інноваційних бізнес-рішень на регіональних ринках.
PHC HD – 2.7.	Демонструвати розуміння типів корпоративного кредиту та його ризиків, методів управління корпоративним боргом з метою протидії дефолту у клієнтській фірмі.
PHC HD – 2.8.	Застосовувати знання з функціонування офшорного бізнесу і використання трансфертного ціноутворення з метою планування рентабельності виробництва.
PHC HD – 2.9.	Розробляти ефективні консалтингові рекомендації з питань управління портфелем інтелектуальної власності фірми на основі застосування методів міжнародної патентно-ліцензійної торгівлі.
PHC HD – 2.10.	Інтерпретувати напрями раціоналізації організаційної

	структури ТНК, просування фірми на зовнішні ринки, доцільність різних видів транскордонного злиття / поглинання.
PHC HD – 2.11.	Надавати консультаційний супровід обрання оптимальної моделі управління конкурентоспроможністю ТНК відповідно до викликів глобалізації.
PHC HD –2.12.	Оцінювати дані фінансової звітності клієнтської міжнародної фірми для обґрунтування шляхів підвищення її конкурентних переваг на глобальному ринку.
PHC HD –2.13.	Пропонувати ефективні консалтингові рішення щодо технологічного розвитку ТНК, міжнародного кооперування, сучасних форм комерціалізації інновацій.
PHC HD –2.14.	Застосовувати сучасний консалтинг з технології виявлення та попередження потенційних крос-культурних конфліктів між структурними підрозділами ТНК або всередині корпорації.

## **2. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни**

### **2.1. Анотація програми навчальної дисципліни**

#### **Модуль 1. Теоретичні основи міжнародного бізнес-консалтингу**

Аналізується місце міжнародного бізнес-консалтингу в теорії розвитку бізнес-організацій, його взаємозв'язок із міжнародною економікою, міжнародним бізнесом, глобальним бізнес-менеджментом. Визначається мета вивчення міжнародного бізнес-консалтингу з точки зору набуття знань та умінь прийняття рішень із питань супроводження клієнтських організацій в глобальному конкурентному середовищі. Обґрунтовуються сутність, функції та види послуг міжнародного консалтингу, принципи надання та інституційні аспекти, основні риси світового ринку консультування, чинники попиту на міжнародні консалтингові послуги та їх пропозиції. Розкривається двоїстий підхід до розуміння міжнародного бізнес-консалтингу як сфери практичної реалізації професійних якостей консультантів-міжнародників та як підприємницької діяльності на глобальному ринку, яка має свою специфіку. Систематизуються світові тенденції розвитку міжнародного бізнес-консалтингу, що дозволяє бізнесу обирати правильний вектор розвитку та

організаційно-правову форму, вдале позиціонування на глобальному ринку.

## **Модуль 2. Міжнародний бізнес-консалтинг на світових товарних та інвестиційних ринках**

Аналізуються бізнес-консалтинг зовнішньоторговельної діяльності фірми, міжнародний інвестиційний та інноваційний бізнес-консалтинг, консалтинг ефективної діяльності ТНК. Розкриваються сутність поведінки клієнтської фірми в умовах протекціонізму або вільної торгівлі, необхідність диверсифікації експорту, обрання виду зовнішньоторговельної операції. Обґрунтовується консультування процесу укладення зовнішньоекономічних контрактів. Характеризуються особливості консультування євроінтеграції бізнесу України. Виявляються перешкоди, складнощі та суперечності участі національних фірм на ринках, які створені в зонах вільної торгівлі з ЄС, а також із Канадою та Ізраїлем. Аналізуються форми та особливості сучасного руху капіталу та технологій, сутність і види іноземних інвестицій, типи корпоративних кредитів і методи управління зовнішнім корпоративним боргом. Проведено оцінку прямих і портфельних іноземних інвестицій, їх ролі для збільшення ефективності діяльності компанії. Розробляються послідовні етапи міжнародного інвестиційного консалтингу, акцентуючи увагу на питаннях захисту інтелектуальної власності. Систематизуються завдання інвестиційної та інноваційної діяльності міжнародних бізнес-структур, що дозволяє майбутнім фахівцям здійснювати грамотний інвестиційний та інноваційний консалтинг на глобальному рівні, заохочувати інвесторів. Виокремлюються комерційні та некомерційні форми трансферу технологій, роль консультантів для їх активізації. Спеціальна увага приділяється консультуванню офшорного бізнесу, напрямам планування податків, трансфертному ціноутворенню. Характеризуються ризики використання офшорів для оптимізації діяльності компанії. Аналізуються основні міжнародні операції ТНК, зміст технологічної політики, що здійснюється ними. Надається оцінка оптимізації ризиків різних форм стратегічних альянсів, транскордонних проектів злиття та поглинання,

проблемних ситуацій стиля керівництва ТНК та кадрової політики в умовах крос-культурного середовища. Формулюються рекомендації щодо удосконалення корпоративної культури, обрання її моделі. Розкриваються принципи ефективного співробітництва міжнародних консультантів із ТНК.

## 2.2. Основні модулі навчальної дисципліни

№	Модуль/назва	Кількість кредитів ЄКТС	Всього годин	Аудиторні заняття (контактні)				Самостійна робота студентів
				Лекції	Практичні заняття	Семінарські заняття	Інші види занять	
1	<b>Модуль 1.</b> Теоретичні основи міжнародного бізнес-консалтингу		60	8	12	-	Колоквіум (на ПЗ)	40
2	<b>Модуль 2.</b> Міжнародний бізнес-консалтинг на світових товарних та інвестиційних ринках	3	90	12	16	-	Колоквіум (на ПЗ)	62
Разом:		5	150	20	28	-	-	102

## 3. Вимоги викладача

При вивченні навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» викладач висуває до студентів такі вимоги:

- якісне оволодіння теоретичними положеннями курсу міжнародного бізнес-консалтингу на лекціях і практичних заняттях;
- набуття навичок участі в інтерактивній лекції;
- добросовісна підготовка до практичних занять;
- активна участь в обговоренні дискусійних питань теми на практичному занятті;
- підготовка рефератів з актуальних питань курсу;
- набуття навичок у процесі пошуку статистичної інформації;
- наполеглива самостійна робота (на додаток до аудиторної) з метою

примноження знань;

- активна участь у студентських науково-практичних конференціях або «круглих столах»;
- активна участь у навчальних та науково-дослідних заходах кафедри та факультету;
- дотримання норм «Кодексу академічної етики Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого».

#### **4. Контрольні заходи результатів навчання**

Контроль знань в рамках навчальної дисципліни «Міжнародний бізнес-консалтинг» здійснюється з урахуванням бально-рейтингової системи.

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

- лекції – 0 балів;
- практичні заняття – 10 балів;
- колоквиуми – 20 балів;
- самостійна робота студентів – 10 балів;
- іспит – 60 балів.

Підсумкова оцінка знань: 100 балів.

Поточний контроль				Самостійна робота студентів	Підсумковий контроль	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття		Колоквиуми				
Модуль № 1	Модуль № 2	Колоквиум № 1	Колоквиум № 2			
max 5	max 5	max 10	max 10	max 10	max 60	max 100

Формою підсумкового контролю знань студентів із 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 «Міжнародний бізнес-консалтинг» 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	<b>Відмінно</b> – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	5	90 – 100
B	<b>Дуже добре</b> – вище середнього рівня з кількома помилками	4	80 – 89
C	<b>Добре</b> – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	<b>Задовільно</b> – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3	70 – 74
E	<b>Достатньо</b> – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FХ	<b>Незадовільно</b> – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	2	35 – 59
F	<b>Незадовільно</b> – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

#### 4.3. Методи педагогічного контролю

Традиційні методи:

– методи усного контролю: усне опитування (фронтальне та індивідуальне), диспут, моделювання та аналіз ситуаційних завдань, підготовка усних доповідей, колоквиум, виступ на конференції, іспит;

– методи письмового контролю: розв'язання тестових завдань, написання рефератів.

Інноваційні методи: ділові ігри, мозковий штурм, бізнес-тренінг, захист портфоліо, написання есе, peer review.

Методи самоконтролю: самостійна оцінка студента за питаннями відповідних тем.

## **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 має сприяти:

1) формуванню системи наукових поглядів і підходів до міжнародного бізнес-консалтингу, розумінню його особливостей, застосуванню набутих знань у практиці консалтингу на глобальному рівні;

2) розвитку дослідницьких навичок і здібностей, необхідних для комплексного аналізу міжнародного ринку консалтингових послуг, виокремлення на ньому сегментів консультування відповідно до форм міжнародних економічних відносин, розроблення ефективних стратегій просування на глобальному рівні консалтингових бізнес-організацій;

3) розвитку та реалізації спроможностей до практичної діяльності за новими економічними спеціальностями: економіста-аналітика, цифрового економіста, конкурентолога тощо;

4) вихованню у студентів цілеспрямованості, дисциплінованості, відповідальності, лідерських, креативних і вольових якостей.

Важливою складовою самостійної роботи студентів є елементи науково-дослідної діяльності. Її завдання – орієнтація студентів на пізнання та самостійне вивчення тенденцій розвитку глобального ринку консалтингових послуг, прогнозування структурних перетворень цього ринку відповідно до потреб інноваційного розвитку, виявлення найбільш ефективних ніш для сучасного підприємництва. Така орієнтація потребує розвитку пізнавального інтересу та практичних здібностей студентів.

Самостійна робота студентів може здійснюватися у таких формах:

- поглиблене вивчення питань, що розглядалися на лекції;
- опрацювання наукової та навчальної літератури, аналітичних документів, статистичної та бухгалтерської звітності фірм, результатів маркетингових досліджень тощо;
- робота над реальними міжнародними консалтинговими проектами, підготовка експертних висновків із проблемних питань сучасного міжнародного бізнес-консалтингу;
- написання есе та рефератів;
- участь у конкурсах наукових праць;
- підготовка до практичних занять та іспиту.

Показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів: регулярне відвідування лекцій і практичних занять; підготовка презентацій з актуальних питань теми, що обговорюються на практичних заняттях; написання есе за актуальною проблематикою; участь у роботі наукових студентських гуртків, підготовка та презентація наукових доповідей; розв'язання практичних завдань; розроблення тематичних кейсів і кросвордів; підготовка та публікація наукових тез і статей; участь у студентських науково-практичних конференціях, олімпіадах; отримання грамот і дипломів.

## **6. Інформаційне забезпечення навчальної дисципліни**

### **Основна література**

#### *Нормативно-правові акти:*

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).

Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI. Дата оновлення: 03.12.2017. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48, ст. 552. Дата оновлення: 12.09.2019. URL:



<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 03.09.2019).

Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 р. № 3792-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 13. Ст. 64. Дата оновлення: 04.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12> (дата звернення: 04.09.2019).

Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ. *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1991. № 29. Ст. 377. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 18.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 12.09.2019).

Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-ІV. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 05.09.2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VІІІ. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 03.09.2019).

Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 94-96 ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 19. Ст. 81. Дата оновлення: 25.06.2016. URL: <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 12.09.2019).

Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Закон України від 16.19. 2014 р. № 1678-VІІ. *Відомості Верховної Ради*. 2014. № 40. Ст. 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1678-18> (дата звернення: 03.09.2019).

*Підручники:*

Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник. Київ: ЦУЛ, 2017. С. 10-14. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5440/1/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0%20%D0%B2%20%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F%D1%85%20%D1%82%D0%B0%20%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8F%D1%85.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Мазаракі А. А., Андрощук Г.О., Бай С. І. Трансфер технологій : підручник / за заг. ред. А .А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 556 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MzE3OQ==/f3bf8d5470918fcefe99684d7e16b270.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

*Навчальні посібники*

*Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:*  
Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.  
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](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomika_2012.pdf) (дата звернення: 12.09.2019).

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).

*Інших авторів:*

Вергун В. А. Економічна дипломатія: навч. посіб. Київ: Київський університет, 2010. 303 с.

Семикіна М. В., Петіна О. М. Інтелектуальний бізнес: навч. посіб. / за ред. М. В. Семикіної. Кіровоград: КНТУ, 2015. 141 с. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3605/1/ІВ%20мет.pdf> (дата звернення: 07.09.2019).

### *Додаткова література*

#### *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\\_2008.pdf](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_2008.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

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

#### *Інших авторів:*

Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. Харків: Видавництво «Форт», 2018. С.5-15. URL: <http://elib.hduht.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2672/1/%D0%A2%D0%9D%D0%9A%20-%D0%B3%D0%B5%20%D0%B2%D0%B8%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 184 с. URL: <https://www.google.com/search?q=Охріменко+О.+О.%2C+Кухарук+А.+Д.+Міжнародний+консалтинг%3A+навч.+посіб.+Київ+%3A+НТУУ+«КПІ»> (дата звернення: 03.09.2019).

#### *Статті*

*Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:*

Губін К. Г., Набатова О. О. Теоретичні основи інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу в умовах глобалізації. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 69-82. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/теоретичні-основи-інтернаціоналізац/> (дата звернення: 03.09.2019).

Камінська Т. М. Місце України у міжнародній торгівлі послугами. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 27-41.

Левковець О. М. Юридичні послуги у сфері інтелектуальної власності: економічна та соціальна ефективність. *Економічна теорія та право*. 2016. № 3 (26). С. 124-137.

Шевченко Л. С. Інноваційні моделі соціально-економічного розвитку: Україна на тлі світових процесів. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2. С. 9-20. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua\\_etp\\_2015\\_2\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2015_2_3). (дата звернення: 07.09.2019).

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

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](http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Kaminska T. M. The competitiveness of medical and recreational services in Ukraine. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2. С. 14-24.

*Інших авторів:*

В Інтернеті краще: топ-5 on-line сервісів для ведення бізнесу. *Економічна правда*. 2019. 12 червня. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/regulation/2019/06/12/648617/> (дата звернення: 12.09.2019).

Валіулліна З. В. Діяльність корпорацій у контексті розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. *Бізнес Інформ*. 2018. № 8. С. 44–50. URL: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2018-8\\_0-](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-8_0-)

[pages-44\\_50.pdf](#) (дата звернення: 07.09.2019).

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір*. 2013. №71. С. 5-14.

Гринько П. О. Діагностика факторів зовнішнього середовища, які впливають на розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2018. № 8. С. 51-56. URL: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2018-8\\_0-pages-51\\_56.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-8_0-pages-51_56.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Довгаль О. А., Панкова Ю. М. Особливості змісту й форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. 2016. № 6. С. 25-30. URL: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2018-2\\_0-pages-52\\_58.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-2_0-pages-52_58.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Квітка А. В., Балаклеєць К. Ю. Європейські тренди в інноваційному підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2019. № 1. С. 105–113. URL: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2019-1\\_0-pages-105\\_113.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2019-1_0-pages-105_113.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Коротко про М&А в Україні: тут панує ринок покупця. *Економічна правда*. 2019. 15 липня. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/07/15/649622/> (дата звернення: 07.09.2019).

Любохинець Л. С. Дашевська А. А. Роль міжнародного консалтингу в розвитку національного ринку консалтингових послуг. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.13. С.234-239. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13\\_ukr/39.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/39.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Рахман М. С., Залогіна Т. О. Структурний аналіз імпорتنих операцій України. *Бізнес Інформ*. 2018. № 9. С. 25-34. URL: [http://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2018-9\\_0-pages-25\\_34.pdf](http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-9_0-pages-25_34.pdf). (дата звернення: 07.09.2019).

Рудь О. О. Оцінка синергії в корпоративних злиттях і поглинаннях. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 21. С. 97-100. URL: [file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Temp/Nvmgu\\_eim\\_2016\\_21.pdf](file:///C:/Users/it031115/AppData/Local/Temp/Nvmgu_eim_2016_21.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Філатова Л. С., Околіта Л. І. Крос-культурний менеджмент в міжнародному бізнесі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. Вип. 2. С. 8-12. URL: <http://filatova.vk.vntu.edu.ua/file/2a0199ac78c7683003c7944036a0aa74.pdf> (дата звернення: 12.09.2019).

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2013. № 8. С. 68-71. URL: [http://www.economy.in.ua/pdf/8\\_2013/17.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf) (дата звернення: 07.09.2019).

Ярмак О.В. Зовнішньоекономічний сектор інтелектуальних послуг економіки України: підходи до структуризації. *Економічна теорія*. 2017. № 3. С. 45-55. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/3-45-55.pdf>. (дата звернення: 12.09.2019).

#### *Інтернет-ресурси:*

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL:

<http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт науково-теоретичного журналу «Економічна теорія». URL: <http://etet.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку.



URL: <http://www.oecd.org/> (дата звернення: 03.09.2019).

Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 03.09.2019).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL: <http://www.consultancy.uk/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт Спілки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 03.09.2019).

Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org/> (дата звернення: 03.09.2019).