

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО**

Кафедра економічної теорії

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«СТРАТЕГІЧНИЙ 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

Робоча програма навчальної дисципліни «Стратегічний 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. 30 с.

Розробник

Шевченко Людмила Степанівна – завідувачка кафедри економічної теорії, доктор економічних наук, професор

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 5 від 10 січня 2019 р.)

Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри Лше Л. С. Шевченко

ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни визначає дидактичну структуру і тематичну карту навчальної дисципліни відповідно до навчального плану та робочого навчального плану Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни, обсяг навчання, форми й засоби поточного і підсумкового контролю знань студентів усіх напрямків підготовки освітнього ступеня «Магістр».

Навчальна дисципліна «Стратегічний бізнес-консалтинг» належить до навчальних дисциплін загальної фахової підготовки, є обов'язковою і входить до ядра освітньо-професійної програми за другим (магістерським) рівнем вищої освіти.

Мета навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» – формування системи наукових поглядів на роль консалтингу та консультантів у стратегічному управлінні соціально-економічними процесами в сучасних бізнес-організаціях, основних умінь і навичок практичного застосування компетентностей із метою розроблення та реалізації корпоративних, ділових, функціональних і правових стратегій клієнтських бізнес-організацій.

Основні завдання:

- формування системи теоретичних знань щодо змісту, потенціалу, технологій та інструментарію стратегічного консалтингу;
- розуміння стратегічного консультування як професійної діяльності, а також сучасної бізнес-індустрії та механізму функціонування ринку стратегічного консалтингу в Україні та світі;
- знання алгоритму стратегічного бізнес-консалтингу, основних моделей взаємовідносин суб'єктів консультування у стратегічному бізнес-консалтингу, сучасних методик стратегічного бізнес-консультування;
- формування теоретичних, методичних і практичних знань із стратегічного аналізу (діагностування), прогнозування та проведення

форсайт-досліджень для бізнес-організацій; усвідомлення ролі в цих процесах бізнес-консультантів;

- оволодіння науковими підходами, практичними методами та прийомами консультування з розроблення та реалізації корпоративної стратегії;

- формування умінь із надання консалтингової послуги з конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації;

- поглиблення теоретичних знань та формування практичних навичок із функціональної діагностики бізнес-організації, консалтингу розроблення та реалізації функціональних стратегій;

- формування умінь із надання консалтингової послуги з обґрунтування та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації;

- оволодіння практичними методами консалтингу створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up);

- оволодіння практичними методами консалтингу створення цифрової організації, розроблення та реалізації цифрової та онлайн стратегій;

- усвідомлення необхідності консалтингу розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії фірми.

При вивченні навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» у студентів мають бути сформовані такі предметні компетентності: знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності; знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг; уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу; знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу; здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень; уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та

прогнозувати інноваційні напрями її розвитку; знання сутності, методик проведення та ролі форсайт-досліджень у бізнес-консультуванні; уміння здійснювати консультаційний супровід портфельного аналізу бізнес-організації; уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення стратегій розвитку стратегічних господарських одиниць; здатність до системного підходу щодо стратегічного балансування діяльності клієнтської бізнес-організації; здатність до консультування щодо використання основних інструментів реалізації стратегії; знання інноваційних методів надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики бізнес-організації; знання інноваційних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності; здатність до системної консультаційної допомоги з розробки та реалізації конкурентної стратегії фірми; здатність до системної консультаційної допомоги з функціональної діагностики бізнес-організації; уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації; уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації; знання основних інноваційних стратегій розвитку організації; уміння розробляти консультаційні проекти зі створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up); знання сутності та закономірностей цифрової трансформації бізнесу, переходу до цифрових бізнес-моделей; уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення цифрових і онлайн стратегій організацій; уміння розробляти консультаційні проекти з формування цифрової фірми та перебудови системи її управління; навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії; навички використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії: due diligence, compliance, forensic, investor relations, government relations; знання принципів соціальної відповідальності консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу; знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками

послуг стратегічного консалтингу.

Формування предметних компетентностей навчальної дисципліни має сприяти досягненню результатів навчання, передбачених освітньо-професійною програмою другого (магістерського) рівня (базова компонента).

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Фінансово-правовий факультет (денна форма навчання)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень освіти	Дидактична структура навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів - 5,0	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність – 051 «Економіка» Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг» Рівень освіти – другий (магістерський)	Обов'язкова
Модулів – 2		Рік підготовки:
Загальна кількість годин - 150		семестр
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2-4, самостійної роботи студента - 2-4		Лекції
		20 год.
	Практичні заняття	
	28 год.	
	Самостійна робота	
	102 год.	
	Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (іспит)	

1.2. Фінансово-правовий факультет (заочна форма навчання)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень освіти	Дидактична структура навчальної дисципліни
		заочна форма навчання
Кількість кредитів -5,0	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність – 051 «Економіка» Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг» Рівень освіти –	Обов'язкова
Модулів – 2		Рік підготовки:
Індивідуальне завдання		Семестр
Загальна кількість годин - 150		1-й
Самостійної роботи		Лекції
	8 год.	

студента – 132 год.	другий (магістерський)	Практичні заняття
		10 год.
		Самостійна робота
		132 год.
		Індивідуальні завдання:
		Вид контролю: іспит

2. ТЕМАТИЧНА КАРТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Фінансово-правовий факультет (денна форма навчання) 2-й семестр 2019/2020 н. р.

лекції – 20 годин;

практичні заняття – 28 години;

консультації – годин.

№ п/п	Календарні строки	Модуль №. Назва /Тема лекції, практичного заняття, консультації	Аудиторні заняття /контактні/ (кількість годин)				Форми та засоби поточного, рубіжного та підсумкового контролю
			Лекції	Практичні заняття	Консультації (групові/індивідуальні)	Інші види занять	
1.	10.02. – 16.02.2020	<p>Модуль 1. Теоретичні засади та організація стратегічного бізнес-консалтингу. Стратегічний аналіз бізнес-організації</p> <p>Тема 1. Стратегічний бізнес-консалтинг як наука, професійна діяльність та бізнес-індустрія. Лекція.</p>	2				
2.	17.02. – 23.02.2020	<p>Тема 2. Організація процесу стратегічного бізнес-консалтингу. Лекція.</p>	2				
3.	24.02. – 01.03.2020	<p>Тема 3. Консалтингові послуги із стратегічного аналізу (діагностування) та</p>	2				

		прогнозування. Лекція. Тема 1. Стратегічний бізнес-консалтинг як наука, професійна діяльність та бізнес-індустрія. Практичне заняття.		2			
4.	02.03. – 08.03.20 20	Тема 3. Консалтингові послуги із стратегічного аналізу (діагностування) та прогнозування. Лекція. Тема 2. Організація процесу стратегічного бізнес-консалтингу. Практичне заняття.	2	2			
5.	09.03. – 15.03.20 20	Тема 4. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної стратегії. Портфельний аналіз бізнес-організації. Лекція. Тема 3. Консалтингові послуги із стратегічного аналізу (діагностування) та прогнозування. Практичне заняття.	2	2			
6.	16.03. - 22.03.20 20	Тема 4. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної стратегії. Портфельний аналіз бізнес-організації. Лекція. Тема 3. Консалтингові послуги із	2	2			Колокві ум

		та реалізації функціональних стратегій бізнес-організації. Лекція. Тема 5. Консалтингові послуги конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації. Практичне заняття		2			
10.	13.04. – 19.04.2020	Тема 7. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації. Цифрова стратегія фірми. Лекція. Тема 5. Консалтингові послуги конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації. Практичне заняття	2	2			
11.	20.04. – 26.04.2020	Тема 6. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації функціональних стратегій бізнес-організації. Практичне заняття		4			
12.	27.04. - 03.05.2020	Тема 6. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації функціональних стратегій бізнес-		2			

		організації. Практичне заняття Тема 7. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації. Цифрова стратегія фірми. Практичне заняття		2			
13.	06.05. – 10.05.20 20	Тема 7. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації. Цифрова стратегія фірми. Практичне заняття Тема 8. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії фірми. Практичне заняття		2 2			Колокві ум
14.							Іспит

2.2. Фінансово-правовий факультет
(заочна форма навчання)
2-й семестр 2019/2020 н.р.

лекції – 8 годин;

практичні заняття – 10 годин;

консультації – годин.

№ п/п	Календарні строки	Модуль №. Назва /Тема лекції, практичного заняття, консультації	Аудиторні заняття /контактні/ (кількість годин)				Форми та засоби поточного та підсумкового контролю
			Лекції	Практичні заняття	Консультації (групові/індивідуальні)	Інші види занять	
1.	Березень-квітень	<i>Оглядіві лекції</i>	8				

	2020 р.	<p>Тема 1-2. Стратегічний бізнес-консалтинг як наука, професійна діяльність та бізнес-індустрія. Організація процесу стратегічного бізнес-консалтингу.</p> <p>Тема 3. Консалтингові послуги із стратегічного аналізу (діагностування) та прогнозування.</p> <p>Тема 4. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної стратегії. Портфельний аналіз бізнес-організації</p> <p>Тема 5. Консалтингові послуги з конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації.</p>					
2.	Березень -квітень 2020 р.	<p>Тема 1-2. Стратегічний бізнес-консалтинг як наука, професійна діяльність та бізнес-індустрія. Організація процесу стратегічного бізнес-консалтингу. Практичне заняття</p> <p>Тема 4. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації корпоративної стратегії. Портфельний аналіз</p>	2	2			іспит

	бізнес-організації. Практичне заняття					
	Тема 5. Консалтингові послуги конкурентної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) стратегій бізнес-організації. Практичне заняття	3	2			
	Тема 6. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації функціональних стратегій бізнес-організації. Практичне заняття		2			
	Тема 7. Консалтингові послуги з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації. Цифрова стратегія фірми. Практичне заняття		2			

3. ДИДАКТИЧНІ ПРИНЦИПИ, ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ

3.1. Викладання навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» здійснюється відповідно до принципів дидактики, а саме:

- використання компетентнісного підходу в навчанні;
- орієнтація на результати навчання;
- модуляризація навчання;
- використання трансферно-накопичувальної системи кредитів;
- застосування лінійної системи побудови навчальної програми дисципліни;

- принцип єдності теоретичної і практичної підготовки студентів;
- принцип професійної спрямованості;
- принцип єдності наукової і навчальної діяльності викладачів кафедри;
- принцип науковості;
- принцип доступності;
- принцип систематичності;
- принцип виховання;
- принцип індивідуалізації;
- принцип наочності;
- принцип свідомості і активності;
- академічна свобода учасників освітнього процесу;
- мотиваційне забезпечення освітньої діяльності;
- принцип партнерства;
- демократизація і гуманізація педагогічного процесу.

3.2. У навчальному процесі використовуються *інноваційні освітні технології*:

технологія модульно-блочного навчання – реалізується викладанням науково-методичного матеріалу двома логічно завершеними модулями, з систематичним наданням студентам консультацій, організацією самостійної навчально-пошукової діяльності студентів, поточним контролем рівня знань та оцінкою успішності;

інтерактивні технології – передбачають співробітництво студентів (взаємонавчання) у процесі опрацювання дискусійних питань: із проблем переходу до цифрових бізнес-моделей, розроблення цифрових і онлайн стратегій організацій; проведення форсайт-досліджень і використання їх результатів у роботі бізнес-консультантів; а також у формі ділових ігор «Юридична діагностика фірми» та «Розроблення корпоративної правової стратегії», спрямованих на формування вмій та навичок майбутнього бізнес-

консультанта використовувати основні юридичні інструменти реалізації правової стратегії;

мережеві технології – передбачають проведення інтерактивних занять зі студентами, а також усіма бажаними вивчати проблеми стратегування та стратегічного бізнес-консалтингу онлайн: *Facebook*-лекторіум і *Facebook*-тренінг;

технологія навчання як дослідження – застосовується при написанні наукових доповідей, тез виступів на наукових конференціях, наукових статей та ін.; спрямовується на формування умінь, навичок і здібностей, необхідних для дослідницької діяльності, безперервного навчання та самоосвіти;

технологія формування творчої особистості – базується на насиченні навчального процесу різноманітними творчими завданнями: опрацюванням кейсів та аналітичних завдань, побудовою порівняльних таблиць та матриць стратегічного аналізу тощо; сприяє розвитку універсального теоретичного мислення та креативних здібностей.

3.3. У навчальному процесі застосовуються інтерактивні методи навчання: евристична бесіда, метод Сократа, групова дискусія, кейс-метод, рольові/ділові ігри, «круглий стіл», «прес-конференція», «мозковий штурм», майстер-класи консультантів-практиків.

4. МЕТОДИ ПЕДАГОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ

Для оцінювання навчальних досягнень студентів використовуються:

1. Традиційні методи:

– методи усного контролю: усне опитування; диспут (групова дискусія); моделювання та аналіз ситуаційних завдань; підготовка усних доповідей; колоквіум, іспит;

– методи письмового контролю: розв'язання тестових завдань, практичних завдань і задач; підготовка та захист есе або рефератів за ініціативою студента; підготовка та захист експертних висновків із

проблемних питань.

2. Інноваційні методи: ділові або рольові ігри; аналіз і захист кейсів; захист портфоліо; peer review; рейтингування освітніх досягнень студентів; *Facebook* лекторіум; *Facebook* тренінг.

3. Методи самоконтролю: самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

5. ШКАЛА ПІДСУМКОВОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

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

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

6. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка»

спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної форми навчання / уклад. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 73 с.

Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» заочної форми навчання / уклад. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 73 с.

Програма навчальної дисципліни «Стратегічний 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 / розроб. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018. 54 с.

Силабус навчальної дисципліни «Стратегічний 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 / розроб. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018. 26 с.

Стратегічний бізнес-консалтинг. Індивідуальна робота студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної і заочної форм навчання / розроб. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 23 с.

Стратегічний бізнес-консалтинг. Кейси для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної і заочної форм навчання / розроб. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 28 с.

Стратегічний бізнес-консалтинг. Тести для студентів другого

(магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної і заочної форм навчання / розроб. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 42 с.

Шевченко Л. С. Бізнес-стратегії розвитку фірми: *Facebook* лекторіум. *Бізнес-практикум* для студентів магістратури з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг», 04-15 лютого, 2019 р. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 30 с. URL: <https://www.facebook.com/groups/701530796898235/>.

Шевченко Л. С. LAW & MANAGEMENT: *Facebook* тренінг для студентів магістратури, 28 лютого – 03 березня 2019 р. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 13 с. URL: <https://www.facebook.com/groups/701530796898235/>.

Шевченко Л. С. Соціальний контекст ведення бізнесу в XXI столітті: *Facebook* лекторіум. *Бізнес-практикум* для студентів магістратури з навчальної дисципліни «Стратегічний бізнес-консалтинг», 26–31 жовтня, 2019 р. Харків: Нац. юрид. університет імені Ярослава Мудрого, 2019. 16 с. URL: <https://www.facebook.com/groups/701530796898235/>.

Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навчальний посібник. Харків: Право, 2019. 302 с.

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

7. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Основна література

Нормативно-правові акти:

Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141. Дата оновлення: 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

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 захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. *Відомості Верховної ради*. 1996. № 36. Ст. 164. Дата оновлення: 12.11.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 03.09.2019).

Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64. Дата оновлення: 19.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 47. Ст. 646. Дата оновлення: 08.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 03.09.2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11. 2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата

оновлення: 25.04.2019. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 03.09.2019).

Положення про порядок організації та проведення конкурсів на право виконання консалтингових (консультаційних, аудиторських, юридичних та оціночних) послуг: затв. наказом Національного агентства України з управління державними корпоративними правами від 15 липня 1999 р. № 131. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3926.html (дата звернення: 03.09.2019).

Підручники

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

Інших авторів:

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

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

Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: підручник. Київ: Каравела,
2015. 464 с.

Портер М. Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервин. Москва: Альпина Паблишер, 2017.
454 с.

Томпсон А., Питереф М., Гэмбл Д. и др. Стратегический менеджмент:
Создание конкурентного преимущества: концепции и ситуации для анализа /
[пер. с англ. Н. А. Коневской и Н. А. Лавской ; под ред. Н. А. Коневской]. 19-
е изд. Москва; Санкт-Петербург; Киев: Вильямс, 2015. 592 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_ekonomi_ka_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.

Інших авторів:

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

Грабовецький Б. Є. Планування та економічне прогнозування: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2013. 66 с.

Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О. В. Шраменко. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 272 с.

Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доповн. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2010. 406 с.

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

Мізюк Б. М., Тучковська І. І., Артишук І. В. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Львів: Вид-во «Магнолія 2006», 2013. 376 с.

Розроблення стартап-проекту: Методичні рекомендації до виконання розділу магістерських дисертацій для студентів інженерних спеціальностей / За заг. ред. О. А. Гавриша. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 28 с. URL: http://kaf-pe.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/04/roz_startap_proektiv_met_vk.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

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

Стратегічне управління: навч. посіб. Для студентів усіх форм навчання напряму 6.030601 «Менеджмент» / Гевко О. Б., Шведа Н. М. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. 152 с.

Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. Бутка М. П. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 376 с.

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

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

Додаткова література:

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії 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 (дата звернення: 03.09.2019).

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

Марченко О. С., 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: 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.

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: 03.09.2019).

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

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

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

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:

Грант Р. Современный стратегический анализ. Санкт-Петербург:

Питер, 2018. 672 с.

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

Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами. Киев: ДМК, 2014. 320 с.

Кім В. Ч., Моборн Р. Стратегія Блакитного Океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Київ: Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2016. 384 с.

Кристенсен К. М., Рейнор М. Е. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост. Москва: Альпина Паблишер, 2018. 292 с.

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

Форсайт економіки України: середньостроковий (2015-2020роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський. Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. Київ: НТУУ «КПІ», 2015. 136 с. URL: <http://ied.kpi.ua/wp-content/uploads/2015/10/Foresight-2015.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Эванс В. Ключевые стратегические инструменты. 88 инструментов, которые должен знать каждый менеджер. Москва: Бином. Лаборатория знаний, 2015. 456 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.

Губін К. Г. Управління структурою конкурентних переваг фірми в межах системи формування доходів. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 67-76. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-33-2-67>.

Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління розвитком бізнес-організації. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 81-98. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2018-35-4-81>.

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: 03.09.2019).

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.

Марченко О. С. Макро- та мікроекономічні критерії ефективності юридичного консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3 (34). С. 92-105.

Марченко О. С. Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу у контексті інвестиційного підходу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 91-107.

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Opole, 2017. Рр. 184-190.

Марченко О. С. Юридичний консалтинг у системі правової економіки *Економічна теорія та право*. 2016. № 4 (27). С. 67-76.

Марченко О. С. Юридичні практики «pro bono»: зміст та чинники розвитку в Україні. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 50-60.

Марченко О. С., Ярмач О. В. Мережі створення цінності та ціни консалтингових послуг: теоретичні засади та моделі. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12. С. 17-24.

Овсієнко О. В. Комплаєнс у бізнес-адмініструванні та його роль у

створенні ефективних норм господарської поведінки. *Економічний простір*. 2018. № 134. С. 173–185.

Овсієнко О. В. Правова економіка та її роль у формуванні ефективних норм господарської поведінки. *Економічний простір*. 2017. № 122. С. 18–27.

Шевченко Л. С. Інноваційні інструменти юридичного менеджменту. *Право та інновації*. 2018. № 1. С. 19-24.

Шевченко Л. С. Інноваційні моделі соціально-економічного розвитку: Україна на тлі світових процесів. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2 (21). С. 9-20.

Шевченко Л. С. Інноваційний вектор соціально-економічного розвитку України: виклики і загрози. *Економіка і регіон*. 2015. № 5. С. 10-14.

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. Корпоративна правова стратегія: сутність, типи, особливості реалізації. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 104-120. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2019-36-1-104>

Шевченко Л. С. Нова модель економічної діяльності чи приватизація університетів? *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 3. С. 516-522. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i26.143869>

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

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

Інших авторів:

Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови

успішної реалізації URL:
http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/274-280.pdf (дата
 звернення: 03.09.2019).

Кленін О. Концептуальні основи стратегічного консалтингу в системі управління розвитком. *Економічний простір*. 2016. № 110. С. 185-198.

Кленін О. В., Білопольський М. Г. Стратегічний консалтинг в системі управління розвитком підприємства: ретроспектива та перспективи. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1. С. 134-165. URL:
<http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/123082/25-Klenin.pdf?sequence=1> (дата звернення: 03.09.2019).

Козик В. В., Соловій Х. Я. Модифікація матриці Бостонської консультативної групи в стратегічному управлінні підприємством. *Технологический аудит и резервы производства*. 2016. № 1/3(27). С. 96-102.

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf (дата звернення: 03.09.2019).

Черленяк І. І., Довба І. В., Клев'яник В. Ю. Виклики та бар'єри розвитку національного консалтингового бізнесу. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. Серія Економіка. Випуск 2(8). С. 57-67. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2018/01/2-8-2-2017-9.pdf> (дата звернення: 03.09.2019).

Global Innovation Index 2018. URL:
<https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report> (дата звернення:
 03.09.2019).

Klenin O. Forming term "strategic consulting" in context of scientific approaches. *Схід*. 2016. № 4 (144), липень-серпень. С. 29-33.

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.nbuv.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 «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 Співки 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).