

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

**СИЛАБУС**  
**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

**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. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 26 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  Л. С. Шевченко

## Зміст

1. Вступ.....	4
2. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни.....	9
3. Вимоги викладача.....	10
4. Контрольні заходи результатів навчання.....	11
5. Самостійна робота, показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів.....	13
6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів.....	15

## **1. Вступ**

1.1. Дані про викладача, який викладає навчальну дисципліну:

Шевченко Людмила Степанівна – д.е.н., професорка, завідувачка кафедри; тел. 704-92-58, [shevchenko\\_ls@ukr.net](mailto:shevchenko_ls@ukr.net)

### 1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

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.

### 1.3. Місце навчальної дисципліни у структурі освітньо-професійної програми.

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін загальної фахової підготовки.

Пререквізити: Для вивчення навчальної дисципліни студент повинен мати знання з таких навчальних дисциплін: «Сучасні економічні теорії», «Економічна теорія сфери послуг», «Економіка та організація консалтингової діяльності», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Економічна діагностика та аналітика у бізнес-консультуванні».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні «Фінансового бізнес-консалтингу», «Маркетингового бізнес-консалтингу», «Кадрового бізнес-консалтингу», «Консалтингу корпоративних бізнес-організацій», «Консалтингу бізнес-проектів», «Підприємницького права» та інших навчальних дисциплін за вибором студента.

## 1.4. Опис навчальної дисципліни:

- кількість кредитів ЕКТС – 5,0;
- загальна кількість годин – 150;
- термін викладання – 1 семестр.

## 1.5. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти

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

ПК-1.	Знання сутності, історичного походження та еволюції стратегічного бізнес-консалтингу як науки і професійної діяльності.
ПК-2.	Знання механізму функціонування ринку інноваційних стратегічних консалтингових послуг.
ПК-3.	Уміння аналізувати процес стратегічного бізнес-консалтингу.
ПК-4.	Знання типології клієнтів та основних моделей взаємовідносин суб'єктів у стратегічному бізнес-консалтингу.
ПК-5.	Здатність до організації процесу стратегічного бізнес-консультування з використанням інструментарію менеджменту, інноватики, прогнозування і форсайт-досліджень.
ПК-6.	Уміння здійснювати стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації та прогнозувати інноваційні напрями її розвитку.
ПК-7.	Знання сутності, методик проведення та ролі форсайт-досліджень у бізнес-консультуванні.
ПК-8.	Уміння здійснювати консультаційний супровід портфельного аналізу бізнес-організації.
ПК-9.	Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення стратегій розвитку стратегічних господарських одиниць.
ПК-10.	Здатність до системного підходу щодо стратегічного балансування діяльності клієнтської бізнес-організації.
ПК-11.	Здатність до консультування щодо використання основних інструментів реалізації стратегії.
ПК-12.	Знання інноваційних методів надання консалтингових послуг з конкурентної діагностики бізнес-організації.
ПК-13.	Знання інноваційних методик оцінки конкурентоспроможності фірми за показниками динаміки її господарської діяльності.
ПК-14.	Здатність до системної консультаційної допомоги з розроблення та реалізації конкурентної стратегії фірми.
ПК-15.	Здатність до системної консультаційної допомоги з функціональної діагностики бізнес-організації.
ПК-16.	Уміння розробляти консультаційні проекти з реалізації функціональних стратегій бізнес-організації

ПК-17.	Уміння розробляти консультаційні проекти з інноваційної діагностики бізнес-організації.
ПК-18.	Знання основних інноваційних стратегій розвитку організації.
ПК-19.	Уміння розробляти консультаційні проекти зі створення, розвитку і фінансування інноваційних компаній (start-up).
ПК-20.	Знання сутності та закономірностей цифрової трансформації бізнесу, переходу до цифрових бізнес-моделей.
ПК-21.	Уміння здійснювати консультаційний супровід розроблення цифрових і онлайн стратегій організацій.
ПК-22.	Уміння розробляти консультаційні проекти з формування цифрової фірми та перебудови системи її управління.
ПК-23.	Навички юридичної діагностики організації, розроблення та реалізації корпоративної правової стратегії.
ПК-24.	Навички використання основних юридичних інструментів реалізації правової стратегії ( <i>due diligence, compliance, forensic, investor relations, government relations</i> ).
ПК-25.	Знання принципів соціальної відповідальності консалтингового бізнесу та бізнес-етики, причин і форм прояву квазіконсалтингу.
ПК-26.	Знання принципів взаємодії з державними органами управління, політичними та громадськими організаціями як замовниками послуг стратегічного консалтингу.

#### 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 фундаментальні знання теорії стратегічного консалтингу для оцінки економічних, управлінських та соціально-політичних чинників середовища сучасних бізнес-систем.
РНС НД – 1.2.	Інтерпретувати інноваційні стратегії розвитку бізнесу в умовах глобальних і локальних технологічних та економічних змін.
РНС НД – 1.3.	Розробити оптимальну модель взаємовідносин суб'єктів консультування та дотримання балансу очікувань клієнта й консультанта.
РНС НД – 1.4.	Скласти план заходів з упередження можливих претензій замовників щодо дій і результативності консультантів.
РНС НД – 1.5.	Проаналізувати ефективність методик стратегічного бізнес-консультування.
РНС НД – 1.6.	Пояснити необхідність проведення попереднього, поточного та прикінцевого бізнес-консультування

	клієнтів.
PHC HD – 1.7.	Систематизувати інноваційні методи експертного, проектного, процесного, навчального та комбінованого консультування в стратегічному бізнес-консалтингу.
PHC HD – 1.8.	Проаналізувати інформаційно-методичне забезпечення професійної діяльності консультантів.
PHC HD – 1.9.	Пояснити необхідність використання методології форсайту для підготовки консультаційних висновків щодо розвитку головних кластерів економіки країни, галузей та окремих бізнес-організацій
PHC HD – 1.10.	Здійснити стратегічний аналіз клієнтської бізнес-організації з наступним моделювання критичних для організації бізнес-процесів і ризиків.
PHC HD – 1.11.	Пояснити алгоритм консультаційного супроводу розроблення корпоративної стратегії бізнес-організації.
PHC HD – 2.1.	Здійснити конкурентну діагностику клієнтської бізнес-організації.
PHC HD – 2.2.	Проаналізувати консалтингову послугу з оцінки якості стратегічного конкурентного управління фірмою.
PHC HD – 2.3.	Проаналізувати консалтингову послугу з розробки та балансування функціональних стратегій клієнтської бізнес-організації.
PHC HD – 2.4.	Розробити консультаційний проект створення інноваційної компанії (стартапу) та оптимізації її бізнес-моделі.
PHC HD – 2.5.	Проаналізувати консалтингову послугу з розроблення та реалізації інноваційної стратегії бізнес-організації.
PHC HD – 2.6.	Розкрити умови створення у фірмі спеціального підрозділу для управління цифровими програмами.
PHC HD – 2.7.	Розробити програму цифрової трансформації фірми та перебудови її системи управління.
PHC HD – 2.8.	Систематизувати основні прийоми юридичної діагностики бізнес-організації для розроблення корпоративної правової стратегії.
PHC HD – 2.9.	Скласти план проведення юридичного аудиту клієнтської бізнес-організації.
PHC HD – 2.10.	Розробити проект започаткування власного консультаційного бізнесу.
PHC HD – 2.11.	Охарактеризувати принципи, методи, цінності соціально відповідального бізнесу в сфері стратегічного консалтингу.
PHC HD – 2.12.	Оцінити вплив норм національного законодавства на процеси стратегічного бізнес-консультування організацій.



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

### **2.1. Анотація програми**

#### **Модуль 1. Теоретичні засади та організація стратегічного бізнес-консалтингу. Стратегічний аналіз бізнес-організації**

Аналізуються зміст, суб'єкти, об'єкти, функції стратегічного консалтингу. Систематизуються закономірності функціонування ринку стратегічного консалтингу в Україні та світі. Обґрунтовуються причини виникнення та форми прояву квазіконсалтингу. Розкривається алгоритм стратегічного бізнес-консалтингу та основні моделі взаємовідносин суб'єктів консультування у стратегічному бізнес-консалтингу з метою підтримання балансу очікувань клієнта та консультанта. Спеціальна увага приділяється використанню ефективних методик стратегічного бізнес-консультування з урахуванням його типу та виду консалтингових угод; методичного інструментарію теорії управління, стратегічного аналізу й менеджменту, прогнозування і форсайт-менеджменту. Характеризується послідовність розроблення та реалізації корпоративної стратегії; процес вибору «стратегічної зони господарювання» та «стратегічних господарських одиниць». Досліджується господарський портфель фірми з використанням основних інструментів матричного аналізу.

#### **Модуль 2. Сучасні напрями, методи й технології стратегічного бізнес-консалтингу**

Розкривається зміст і призначення сучасних технологій надання консалтингових послуг з конкурентної та функціональної діагностики, розроблення та реалізації конкурентних (ділових) і функціональних стратегій бізнес-організації. Вводиться поняття інноваційної діагностики фірми (організації). Обґрунтовуються критерії вибору базової стратегії інноваційного підприємства. Характеризується процес консультування з розроблення стратегії забезпечення технологічного лідерства, імітаційної, венчурної та проектної стратегій інноваційного підприємства. Встановлюються особливості консультування клієнтських бізнес-організацій

щодо сутності, стадій та бізнес-моделей стартапів, методик їх відбору, принципів і методів оцінки ефективності інноваційних проєктів. Аргументується необхідність розроблення цифрових і онлайн стратегій бізнес-організацій, переходу до цифрових бізнес-моделей. Визначаються особливості процесу надання консультаційної допомоги з розроблення та реалізації бізнес-організаціями корпоративної правової стратегії з використанням таких юридичних інструментів, як: due diligence, compliance, антикорупційний compliance, forensic-аудиту, investor relations, government relations.

## 2.2. Основні модулі навчальної дисципліни

№	Модуль/назва	Кількість кредитів ЄКТС	Усього годин	Аудиторні заняття (контактні)				Самостійна робота студентів
				Лекції	Практичні заняття	Семінарські заняття	Інші види занять	
1	<b>Модуль 1.</b> Теоретичні засади та організація стратегічного бізнес-консалтингу. Стратегічний аналіз бізнес-організації	2	60	12	12	—	Колоквіум (на ПЗ)	36
2	<b>Модуль 2.</b> Сучасні напрями, методи й технології стратегічного бізнес-консалтингу	3	90	8	16	—	Колоквіум (на ПЗ)	66
Разом		5,0	150	20	28	—	0	102

## 3. Вимоги викладача

При вивченні «Стратегічного бізнес-консалтингу» необхідно спиратися на конспект лекцій та рекомендовану літературу; використовувати інші джерела з альтернативними поглядами на ті чи інші питання задля

формування продуктивної дискусії та різнобічного вивчення бізнес-процесів та управлінських явищ.

Студенти повинні: регулярно відвідувати заняття; планомірно та систематично засвоювати навчальний матеріал; активно працювати на практичних заняттях: брати участь в обговоренні дискусійних питань та кейсів, повною мірою долучатися до активних форм навчання; відпрацьовувати пропущені практичні заняття; здійснювати підготовку тез доповідей, брати участь у конференціях, конкурсах наукових праць, роботі наукового гуртка кафедри та ін.

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

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

Контроль знань у рамках навчальної дисципліни «Стратегічний 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			Іспит	
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 «Стратегічний бізнес-консалтинг» виставляється у залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100-бальною шкалою, що використовується в НЮАУ
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
FX	<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, іспит;

– методи письмового контролю: розв'язання тестових завдань,

практичних завдань і задач, підготовка есе та рефератів за ініціативою студента, peer review.

Інноваційні методи: рольові ігри, захист кейсу, «мозковий штурм», участь у *Facebook* лекторіумі та *Facebook* тренінгах, презентація консультативного проекту, захист портфоліо.

Методи самоконтролю: самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

### ***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 на стратегічний бізнес-консалтинг, розумінню його ролі в системі управління бізнес-організаціями, застосуванню набутих знань на практиці;
- 2) розвитку дослідницьких навичок та здібностей, необхідних для комплексного стратегічного аналізу бізнес-організації, розроблення ефективних стратегій її розвитку із застосуванням інноваційних технологій стратегічного планування та контролю за їх виконанням;
- 3) формуванню здатності до проектування майбутнього бізнес-організації шляхом з'ясування сутності і методів економічного прогнозування та форсайт-досліджень;
- 4) розвитку та реалізації спроможностей до практичної діяльності за новими економічними спеціальностями: економіста-аналітика, тренд-вотчера, форсайтера, цифрового економіста, конкурентолога тощо;
- 5) вихованню у студентів цілеспрямованості, дисциплінованості,

відповідальності, лідерських і вольових якостей.

Важливою складовою самостійної роботи студентів є елементи науково-дослідної діяльності. Навчальна дисципліна дає студентам інструментарій для самостійного вивчення ділового середовища бізнес-організації (підприємства), прогнозування стратегічних альтернатив її розвитку, розроблення стратегій. Така орієнтація сприяє розвитку пізнавального інтересу та практичних здібностей студентів.

Самостійна робота студентів може здійснюватися у таких формах:

- поглиблене вивчення питань, що розглядалися на лекції, шляхом опрацювання нової наукової та навчальної літератури, аналітичних документів, статистичних даних та бухгалтерської звітності фірм, результатів маркетингових і форсайт-досліджень, матеріалів експертно-аналітичних центрів тощо;

- робота над реальними консалтинговими проектами з питань стратегування діяльності бізнес-організацій: вивчення їх змісту, етапів реалізації, розроблення презентацій консалтингових проектів;

- підготовка експертних висновків щодо поліпшення стратегічного консультування клієнтських бізнес-організацій із залученням навчальних та методичних посібників, спеціальних наукових видань, професійних видань з бізнес-консалтингу;

- написання есе та рефератів;

- участь у конкурсах наукових праць;

- підготовка до практичних занять, колоквіумів, контрольних робіт та іспиту, виконання завдань до самостійної роботи.

Показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів: виступи на практичних заняттях; підготовка доповіді з проблемних питань консалтингової практики; участь в активних формах навчання на практичних заняттях; розроблення тематичних презентацій і кейсів із питань стратегування; участь у роботі наукового гуртка кафедри; публікація тез доповідей та участь у наукових конференціях; написання наукових статей і

рефератів за ініціативи студентів; відпрацювання тем пропущених практичних занять; інші здобутки в сфері консалтингової теорії та практики, що підтвержені документально (грамоти, дипломи, сертифікати тощо).

## **6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів**

### **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 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).

#### *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.

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; СПб.; 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](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](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

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



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

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](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2013/Menedgment_2013.pdf) (дата звернення: 03.09.2019).

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](http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1718/1/Pr_39.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](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 (14). 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. посібник. 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](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: навчально-методичний 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](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](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](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](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. Pp. 102-108.

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

Шевченко Л. С., Торкатюк В. И., 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 Паблішер, 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. Развитие бизнес-консалтингу в Украине: проблема коррупционной ренты 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](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. Pp. 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., Ярмак 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](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.nbuiv.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](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. Серія: Економіка*. 2017. 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.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 «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) (дата звернення: 03.09.2019).

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