

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Кафедра економічної теорії

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«ЮРИДИЧНИЙ КОНСАЛТИНГ»
(за вибором студента)

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»

Силабус навчальної дисципліни «Юридичний 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. 28 с.


Розробник

Марченко Ольга Сергіївна – професор 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.....	11
4. Контрольні заходи результатів навчання.....	12
5. Самостійна робота, показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів.....	14
6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів.....	16

1. Вступ

1.1. Дані про викладача, який викладає навчальну дисципліну:

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

1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» – формування системи професійних знань, навичок та умінь практичного застосування компетентностей із метою ефективного здійснення юридичного консультування, організації та економічного механізму юридичного консалтингу.

Основні завдання:

- засвоєння організаційно-економічних і методичних засад юридичного консультування як виду юридичної практичної діяльності та ділової послуги з надання професійної правової допомоги суб'єктам господарської діяльності та населенню з метою досягнення певного правового результату;
- розуміння особливостей організаційно-економічного механізму консультативної діяльності корпоративних юристів, адвокатів, суб'єктів юридичного бізнесу – юристів-підприємців та юридичних фірм;
- формування системного розуміння економіки, організації та менеджменту юридичного бізнесу, який сполучає ознаки юридичної практичної діяльності та інтелектуального підприємництва в сфері послуг; розуміння цілей, функцій і напрямів розвитку юридичного консалтингу в умовах сучасних суспільних трансформацій національного та міжнародного рівнів;
- пізнання структури та механізму ринку послуг юридичного консалтингу, типів і видів юридичних послуг, юридичних практик та індустрій, чинників попиту і пропозиції, особливостей конкуренції, тенденцій розвитку;
- формування системних знань з економіки та фінансів суб'єктів

юридичного бізнесу, оподаткування та оцінки їх фінансового стану, ціноутворення на юридичні послуги;

– розуміння принципів визначення витрат, доходів та оподаткування професійної діяльності адвокатів як самозайнятих осіб;

– пізнання змісту, видів і чинників конкурентоспроможності суб'єктів юридичного консалтингу, ролі клієнторієнтованості юридичного бізнесу у її забезпеченні, збереженні та підвищенні;

– засвоєння теоретико-методичних засад і практичних навичок внутрішнього, інтерактивного, традиційного та е-маркетингу юридичних послуг, нетворкінгу в юридичному бізнесі, спрямованому на формування, накопичення, використання та збереження соціального капіталу юридичного консалтингу;

– формування системних знань щодо юридичного консультаційного процесу, його моделей, стадій, технологій, методів, інструментів і результатів, віртуалізації та цифровізації юридичного консалтингу.

1.3. Місце навчальної дисципліни в структурі освітньо-професійної програми

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін за вибором студента.

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

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні навчальних дисциплін: «Стратегічний бізнес-консалтинг», «Інвестиційно-інноваційний бізнес-консалтинг», «Фінансовий бізнес-консалтинг», «Маркетинговий бізнес-консалтинг», «Міжнародний бізнес-консалтинг», «Підприємницьке право» та інших навчальних

дисциплін за вибором студентів.

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 сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.
ПК-2.	Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.
ПК-3.	Здатність до продуктових, процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.
ПК-4.	Знання організаційно-економічних особливостей юридичного консультування, що здійснюється корпоративними юристами, адвокатами як самозайнятими особами, юристами як суб'єктами підприємницької діяльності-фізичними особами, юридичними фірмами.
ПК-5.	Знання видів, принципів організації та особливостей діяльності партнерств у сфері юридичного консалтингу.
ПК-6.	Знання організаційних принципів консультативної діяльності адвокатів, адвокатських бюро, адвокатських об'єднань.
ПК-7.	Здатність до організації консультативної діяльності юристів як суб'єктів підприємницької діяльності-фізичних осіб.
ПК-8.	Знання структури та механізму ринку юридичних послуг, чинників попиту та пропозиції, типів конкуренції та тенденцій розвитку.
ПК-9.	Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
ПК-10.	Здатність до організації юридичного консультування онлайн та юридичного краудсорсингу.

ПК-11.	Здатність до реалізації у процесі правової допомоги соціальної функції та соціальної відповідальності юридичного консалтингу, принципів юридичного консультування «про-боно».
ПК-12.	Знання організаційно-економічного механізму юридичної фірми, її зовнішнього та внутрішнього середовища, фаз життєвого циклу як сервісного підприємства та інтелектуальної підприємницької організації, що навчається.
ПК-13.	Здатність до оптимізації організаційних форм юридичного бізнесу на основі порівняльного аналізу диверсифікованого юридичного консалтингу «повного циклу» та спеціалізованого юридичного консалтингу.
ПК-14.	Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу юридичної фірми.
ПК-15.	Знання структури юридичної фірми, її зовнішніх та внутрішніх мереж.
ПК-16.	Знання видів капіталу юридичної фірми, джерел їх формування та особливостей обороту.
ПК-17.	Знання принципів організації та оплати праці консультантів як найманих працівників юридичної фірми на основі білінгової системи обліку їх робочого часу.
ПК-18.	Знання економічного змісту та видів витрат, доходів і прибутку юридичного консалтингу.
ПК-19.	Знання принципів та напрямів фінансової діяльності юридичної фірми, оцінки її фінансового стану.
ПК-20.	Знання головних інноваційних підходів та методів визначення ціни юридичної послуги та форм її оплати.
ПК-21.	Здатність до забезпечення конкурентних переваг та інноваційної активності юридичної фірми.
ПК-22.	Знання змісту, напрямів забезпечення та ролі клієнторієнтованості юридичного бізнесу як основи його конкурентоспроможності та ефективності.
ПК-23.	Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.
ПК-24.	Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів.
ПК-25.	Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.

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.	Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів
-------------	---

	господарської діяльності.
PHC НД-1.2.	Проаналізувати професійні, підприємницькі та сервісні чинники ефективної організації діяльності фахівців з права з надання інноваційних юридичних послуг.
PHC НД-1.3.	Проаналізувати організаційні форми юридичного бізнесу, їх переваги та недоліки щодо забезпечення ефективної правової допомоги суб'єктам господарювання.
PHC НД-1.4.	Оцінювати ефективність моделей діяльності корпоративного юриста відповідно до організаційно-економічних особливостей та цілей суб'єкта господарської діяльності.
PHC НД-1.5.	Проаналізувати організаційно-економічні особливості головних форм організації адвокатської консультативної діяльності.
PHC НД-1.6.	Розробляти ефективні організаційні моделі партнерських відносин в сфері юридичного бізнесу.
PHC НД-1.7.	Проаналізувати чинники та напрями інноваційного розвитку юридичного консалтингу на національному та міжнародному рівнях.
PHC НД-1.8.	Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.
PHC НД-1.9.	Оцінювати ефективність юридичних практик та індустрій.
PHC НД-2.1.	Охарактеризувати діяльність юридичної фірми як інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
PHC НД-2.2.	Систематизувати принципи, методи та заходи диверсифікації та спеціалізації діяльності юридичної фірми.
PHC НД-2.3.	Проаналізувати економічний потенціал юридичної фірми у його ресурсному та результативному аспектах.
PHC НД-2.4.	Розробляти загальну структуру юридичної фірми, що поєдную її сервісну та функціональну структури.
PHC НД-2.5.	Проаналізувати витрати робочого часу персоналу юридичної фірми на основі визначення білінгового годинника юриста-консультанта.
PHC НД-2.6.	Проаналізувати структуру та ефективність власного та запозиченого капіталів юридичної фірми.
PHC НД-2.7.	Розробляти інноваційні заходи підвищення віддачі основного та оборотного капіталів юридичної фірми.
PHC НД-2.8.	Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування.
PHC НД-2.9.	Проаналізувати фінансову діяльність юридичної фірми, її фінансовий стан.
PHC НД-2.10.	Систематизувати методи та заходи оптимізації витрат та доходів юридичного бізнесу.

PHC НД-2.11.	Розробляти ціну юридичної послуги відповідно до принципів, підходів і методів ціноутворення у сфері юридичного консалтингу.
PHC НД-2.12.	Охарактеризувати форми та принципи організації оплати юридичних послуг відповідно до їх змісту, результату та інноваційності.
PHC НД-2.13.	Проаналізувати витрати, доходи та оподаткування професійної діяльності юристів, які є фізичними особами-підприємцями.
PHC НД-2.14.	Проаналізувати витрати, доходи та оподаткування професійної діяльності адвокатів як самозайнятих осіб.
PHC НД-3.1.	Розробляти заходи забезпечення, збереження та підвищення конкурентоспроможності юридичної фірми та юридичних послуг.
PHC НД-3.2.	Охарактеризувати клієнтів юридичного консалтингу з метою визначення їх якісної та вартісної лінійки.
PHC НД-3.3.	Систематизувати принципи, заходи та методи внутрішнього, інтерактивного та традиційного маркетингу юридичних послуг.
PHC НД-3.4.	Охарактеризувати нетворкінг у юридичному бізнесі як чинник формування соціального капіталу юридичного консалтингу.
PHC НД-3.5.	Розробляти заходи забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу.
PHC НД-3.6.	Оцінювати ефективність консультант-клієнтські відносин на початковій (передконтрактній), основній (контрактній) та післяконтрактній стадіях юридичного консультаційного процесу.
PHC НД-3.7.	Охарактеризувати інноваційні моделі юридичного консультаційного процесу відповідно до його цілей та технологій.
PHC НД-3.8.	Охарактеризувати принципи та методи формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
PHC НД-3.9.	Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, юридичних консультацій онлайн.

2. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни

2.1. Анотація програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Юридичний консалтинг

як вид юридичної практичної діяльності та бізнес

Розкриваються зміст, основні завдання та форми професійного

юридичного консультування як напряму юридичної практичної діяльності. Аналізуються організаційно-економічні та методико-технологічні особливості консультаційної діяльності корпоративних юристів, адвокатської консультаційної діяльності, юридичного консалтингу. Розглядаються інтелектуальні, підприємницькі та сервісні характеристики юридичного консалтингу, організаційні форми юридичного бізнесу, типи та види юридичних послуг, юридичних практик та індустрій. Аналізуються тенденції розвитку ринку послуг юридичного консалтингу в сучасний період, головні форми та напрями регулювання професійної діяльності у сфері юридичного консультування в Україні.

Модуль 2. Організаційно-економічний механізм юридичного консалтингу

Розкриваються економіко-організаційні умови та чинники ефективної діяльності юридичних фірм, юристів як підприємців-фізичних осіб, адвокатів та їх організацій з надання правової допомоги бізнесу. Досліджується економічна природа юридичної фірми як сервісного підприємства та інтелектуальної підприємницької організації. Розкриваються економічний потенціал юридичної фірми, її структура, мережі, середовище та життєвий цикл. Розглядається структура персоналу юридичної фірми, принципи та форми організації та оплати праці юристів на основі білінгового годинника, грейдингової системи. Аналізуються активи, капітал та фінансові ресурси юридичної фірми. Значну увагу зосереджено на аналізі витрат, доходів та оподаткуванні діяльності юридичних фірм; юристів, які мають статус фізичних осіб-підприємців; адвокатів як самозайнятих осіб, засновників адвокатських бюро, учасників адвокатських об'єднань. Розкриваються принципи ціноутворення на юридичні послуги.

Модуль 3. Організація та технології юридичного консалтингу

Розглядаються організаційно-управлінські та технологічні основи юридичного консультування. Розкривається зміст клієнтоорієнтованості юридичного консалтингу як умови та чинника конкурентоспроможності його

суб'єктів. Аналізуються конкурентне середовище та конкурентні переваги юридичної фірми, головні види її клієнтів та засоби забезпечення їх довіри та лояльності. Розкривається зміст та особливості застосування в юридичному консалтингу клієнтоорієнтованої моделі «4С» Р. Лотерборна. Визначаються основні напрями маркетингу юридичних послуг, складові елементи маркетингового комплексу юридичного консалтингу «8Р». Розглядаються моделі та стадії юридичного консультаційного процесу, види юридичних консультацій та юридичних консультаційних проектів.

2.2. Основні модулі навчальної дисципліни

№	Модуль/назва	Кількість кредитів ЄКТС	Усього годин	Аудиторні заняття (контактні)				Самостійна робота студентів
				Лекції	Практичні заняття	Семінарські заняття	Інші види занять	
1	Модуль 1. Юридичний консалтинг як вид юридичної практичної діяльності та бізнес	1	30	4	6	-		20
2	Модуль 2. Організаційно-економічний механізм юридичного консалтингу	2	60	8	14	-	Колоквіум (на ПЗ)	38
3	Модуль 3. Організація та технології юридичного консалтингу	2	60	4	10	-	Колоквіум (на ПЗ)	46
Разом		5	150	16	30	-	0	104

3. Вимоги викладача

При вивченні навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» викладач висуває до студентів такі вимоги:

- творче оволодіння новими знаннями та навичками на основі

цілеспрямованого та глибокого вивчення теорії та практики надання юристами професійної допомоги суб'єктам господарювання з розв'язання правових проблем, сучасних наукових і прикладних джерел, професійного досвіду ведіння юридичного бізнесу;

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

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

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

4. Контрольні заходи результатів навчання

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

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

лекції – 0 балів;

практичні заняття – 30 балів;

колоквиуми – 60 балів;

самостійна робота студентів – 10 балів.

Підсумкова оцінка знань: 100 балів.

Поточний контроль					Самостійна робота студентів	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття			Колоквиуми			
Модуль № 1	Модуль № 2	Модуль № 3	Колоквиум № 1	Колоквиум № 2		
max 10	max 10	max 10	max 30	max 30	max 10	max 100

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

4.2. Шкала підсумкової оцінки знань студентів

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

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

4.3. Методи педагогічного контролю:

- спостереження за навчальною діяльністю студентів;
- опитування студентів на практичних заняттях, консультаціях, колоквиумах та інші;
- тестовий контроль;
- виконання практичних завдань;
- розв'язання задач і проблемних питань;
- контрольні роботи;

- співбесіди та консультування з певних тем навчальної дисципліни та їх відпрацювання студентами;
- доповіді, виступи, реферати, есе;
- ділові ігри, тренінги, майстер-класи, дискусії, конкурси, робота у малих групах, мозковий штурм та інші інтерактивні методи.

Методи самоконтролю: відповіді на запитання для самоконтролю знань; контроль результатів навчання за критерієм ефективності застосування знань, отриманих при вивченні навчальної дисципліни та інших дисциплін, для розв'язання практичних питань професійної діяльності.

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

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

Самостійна робота студентів з вивчення навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» є формою організації освітнього процесу, що охоплює різноманітні види індивідуальної і колективної навчальної діяльності, яка здійснюється під час аудиторних або позааудиторних занять під загальним чи безпосереднім керівництвом викладача. Самостійна робота спрямовується на набуття студентами знань і навичок самостійного пошуку інформації, її аналізу, підготовки обґрунтованих відповідей на актуальні теоретичні та практичні питання, розв'язання проблемних ситуацій тощо. Активна участь студентів у колективних формах самостійної роботи формує у них навички ефективної співпраці з пошуків відповідей на складні питання, що є важливою характеристикою професійності майбутніх бізнес-консультантів.

Завданнями самостійної роботи студентів з вивчення навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» є такі:

- 1) сприяння системному розумінню економіко-організаційних та

управлінських принципів, напрямів, підходів і методів ведіння ефективного та конкурентоспроможного юридичного бізнесу;

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

3) розвиток здібностей до систематичного пошуку, аналізу, розробки та використання інноваційних заходів і методів ефективного управління юридичним бізнесом, маркетингу юридичних послуг, завоювання та збереження цільового ринку юридичного консалтингу;

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

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

Основними формами самостійної роботи студентів є такі:

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

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

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

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

– участь у колективних формах самостійної роботи з вивчення

навчальної дисципліни.

Показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів:

- систематична робота на лекціях і практичних заняттях;
- глибоке та творче розкриття питань, що визначені для самостійного вивчення, розв’язання проблемних ситуацій, що обговорюються на практичних заняттях, та потребують опрацювання як матеріалів лекцій, так і додаткових джерел;
- якісне виконання завдань із самостійної роботи;
- ініціація та підготовка виступів, доповідей, рефератів, есе з актуальних та інноваційних юридичних практик, сучасних методів ведіння ефективного та конкурентоспроможного юридичного бізнесу;
- здійснення досліджень із теоретичних та практичних питань юридичного консалтингу, аналіз досвіду відомих українських та зарубіжних юристів та юридичних фірм, підготовка виступів, що розкривають їх результати;
- участь у студентських науково-практичних конференціях, роботі студентського наукового гуртка кафедри.

6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів

Основна література

Нормативно-правові акти:

Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141. Дата оновлення: 21.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.09.2019).

Господарський кодекс України від 16. 01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.09.2019).

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

Про безоплатну правову допомогу: Закон України № 3460-VI від 02.06.2011 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 51. ст. 577. дата оновлення: від 04.11.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-17> (дата звернення: 05.09.2019).

Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 48. Ст. 650. Дата оновлення: 16.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 05.09.2019).

Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 р. № 848-VIII. *Відомості Верховної Ради*. 2016. № 3. Ст.25. Дата оновлення: 16.07.2019. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 05.09.2019).

Підручники

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

Інших авторів:

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

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

с.

Навчальні посібники

*Викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного
університету імені Ярослава Мудрого:*

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

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

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

Менеджмент юридичної фірми: конспект лекцій: електронне видання: галузь знань 0304 «Право», освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр», спеціальність 8.03040101 «Правознавство» для студентів денних факультетів / укл. Шевченко Л. С. та ін. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2013. 136 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1718/1/Pr_39.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

Міжнародна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. С. М. Макухи. Харків: Право, 2012. 192 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomika_2012.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

Інших авторів:

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

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

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

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

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

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

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

Додаткова література

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого:

Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_2008.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

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

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

Шевченко Л. С. Law & Management: новий напрям наукових досліджень та управлінської практики. *Development trends in legal science and practice: the experience of countries of Eastern Europe and prospects of Ukraine /*

edited by authors. Riga: SIA "Izdevnieciba "Baltija Publishing". 2018. С. 218-239.
DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-571-29-9>.

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

Інших авторів:

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

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

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

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

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

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

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

Кросман Ф. Как заработать на консалтинге / пер. з англ. Санкт-Петербург: Пітер, 2009. 375 с.

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

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

Масюк Р. С. Как начать частную юридическую практику. Харьков: Право, 2018. 216 с.

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

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

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

Статті

Викладачів кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого:

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

Левковець О. М. Реформування сфери інтелектуальної власності в Україні: пошук оптимальної моделі. *Економічна теорія та право*. 2017. № 4 (31). С. 116-129 (дата звернення: 26. 02. 2018)..

Марченко О.С. Внутренний консультационный рынок фирмы: сущность, структура. *Бизнес Информ*. 2011. № 1. С. 102-106. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-1_0-pages-120_124.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<http://econtlaw.nlu.edu.ua/юридичний-консалтинг-у-системі-право/> (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

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

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

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

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

Інших авторів:

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

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір*. 2013.

№71. С. 5-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_71_3 (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

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

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

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

Хохуляк О. О. Комплекс маркетингу у сфері юридичних послуг. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2012. Випуск 623-626. С. 195-201.

Хохуляк О. О. Поняття юридичних послуг та їх класифікація. *Вісник*

Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. Випуск 4. С. 396-402. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2012_4_68 (дата звернення: 05.09.2019).

Хохуляк О. О. Ринок юридичних послуг Сполучених Штатів Америки: особливості становлення та тенденції розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».* 2016. Випуск 7. Частина 3. С. 142-146/ URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_7%283%29_38 (дата звернення: 05.09.2019).

Інтернет-ресурси:

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

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

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

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

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

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

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

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

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних

консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Офіційний сайт збірника наукових праць «Проблеми законності». Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://plaw.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт юридичного журналу «Право України». URL: <http://pravoua.com.ua/> ((дата звернення: 05.09.2019).

Сайт журналу сучасного правника «Український юрист». URL: <http://jurist.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

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

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

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

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