

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

**ПРОГРАМА**  
**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»

Харків – 2019

**Програма 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. 56 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. Опис навчальної дисципліни.....	10
3. Зміст програми навчальної дисципліни.....	10
4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни.....	15
4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять.....	15
4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти.....	15
4.3. Освітні технології та методи навчання.....	17
4.4. Форми педагогічного контролю та система оцінювання якості сформованих компетентностей за результатами засвоєння навчальної дисципліни.....	18
4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни.....	22
4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни.....	35
Додаток 1. Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни.....	36
Додаток 2. Карта результатів навчання здобувача вищої освіти, сформульованих у термінах компетентностей.....	47
Додаток 3. Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями в програмі навчальної дисципліни.....	56

## **1. Вступ**

### **1.1. 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 консультативного процесу, його моделей, стадій, технологій, методів, інструментів і результатів, віртуалізації та цифровізації юридичного консалтингу.

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

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін за вибором студента.

Пререквізити: Для вивчення навчальної дисципліни студент повинен мати знання з «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.

## 1.3. 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 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.

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

#### 1.4. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти

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

РНС НД-1.1.	Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності.
РНС НД-1.2.	Проаналізувати професійні, підприємницькі та сервісні чинники ефективної організації діяльності фахівців з права з надання інноваційних юридичних послуг.
РНС НД-1.3.	Проаналізувати організаційні форми юридичного бізнесу, їх переваги та недоліки щодо забезпечення ефективної правової допомоги суб'єктам господарювання.
РНС 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 поєднує 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 професіональної 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.

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

#### 1.5. Модуляризація компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни

Експлікація модуляризації компетентнісно-орієнтованої програми навчальної дисципліни визначається у матриці зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними

компетентностями (Додаток 3).

## **2. Опис навчальної дисципліни**

Курс	Рівень освіти, галузь знань, спеціальність	Дидактична структура навчальної дисципліни
Кількість кредитів ЕКТС: 5,0	Рівень освіти – другий (магістерський)	За вибором студента
Кількість модулів: 3	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»	<b>Модуль 1</b> Лекції: 4 Практичні заняття: 6 Самостійна робота: 20
Загальна кількість годин: 150	Спеціальність – 051 «Економіка»	<b>Модуль 2</b> Лекції: 8 Практичні заняття: 14 Самостійна робота: 38
Тижневих годин: 8	Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»	<b>Модуль 3</b> Лекції: 4 Практичні заняття: 10 Самостійна робота: 46
		Види контролю: поточний контроль; підсумковий контроль знань (залік)

## **3. Зміст програми навчальної дисципліни**

### **Модуль 1. Юридичний консалтинг**

#### **як вид юридичної практичної діяльності та бізнес**

*Юридичне консультування як напрям юридичної практичної діяльності.* Юридична практична діяльність: визначення та головні ознаки. Види юридичної практичної діяльності за її спеціалізацією та галузями права. Юридична практика. Юридичні дії: ведення юридичної справи, тлумачення правових текстів, консультування з правових питань, представництво інтересів суб'єктів права. Правова допомога як форма практичної юридичної діяльності. Безоплатна (первинна та вторинна) правова допомога.

Консультаційна діяльність корпоративних (in-house) юристів: характеристики та організація. Адвокатська консультаційна діяльність: особливості та організація. Консультаційна діяльність адвоката як самозайнятої особи. Організаційні характеристики адвокатського бюро, адвокатського об'єднання. Юридичний консалтинг: професія, підприємництво, сервісна діяльність. Юридичне обслуговування. Головні організаційні форми юридичного бізнесу: одноособове володіння, партнерство, корпорація. Особливості партнерських відносин в сфері юридичного бізнесу. Дворівневі партнерства. Пайові та непайові партнери. Партнерські угоди. Юристи як фізичні особи-підприємці. Сучасні тенденції розвитку юридичного бізнесу в Україні. Масштабізація та інтернаціоналізація юридичного бізнесу. Міжпослугова інтеграція юридичного обслуговування. Юридичні інновації. Юридичні стартапи. Цифровізація юридичного бізнесу. Юридичний краудсорсинг.

*Послуги юридичного консалтингу: види, ринок, регулювання.* Юридичні послуги: визначення, ознаки та типи. Правові знання та правова інформація, що складають зміст юридичних послуг. Інтеграція правових знань та інформації у процесі юридичного консультування. Юридичні послуги як послуги соціальні, професійні, інтелектуальні, інформаційні, навчальні. Типи юридичних послуг. Юридичні послуги консультативного типу; юридичні послуги-функції як аутсорсинг; юридичні послуги-функції як власні професіональні дії юриста, необхідні для розв'язання правових проблем клієнта. Види юридичних послуг за критеріями спрямованості професіональних дій юристів відповідно до галузей права; типів клієнтів; змісту правових проблем (поточні, стратегічні) клієнтів. Юридичні індустрії та юридичні практики. Пакетні юридичні послуги. Юридичні послуги «online». Юридичні послуги «pro bono». Міжнародний юридичний консалтинг. Юридичний квазіконсалтинг. Ринок послуг юридичного консалтингу: визначення, попит та пропозиція. Ринок юридичного консалтингу як ринок замовлень. Структура ринку юридичного консалтингу:

предметна, суб'єктна, територіальна, конкурентна. Особливості та тенденції розвитку ринку юридичних послуг України. Комодизація пропозиції. Конференцбізнес. Спеціалізація на окремих індустріях; монополізація послуг з представництва у суді; нові конкуренти. Регулювання юридичного консультування. Професійні громадські об'єднання юристів. Етичні норми юридичного консалтингу.

## **Модуль 2. Організаційно-економічний механізм юридичного консалтингу**

*Юридична фірма.* Юридична фірма як сервісне підприємство та інтелектуальна підприємницька організація, що навчається. Види юридичних фірм. Диверсифіковані юридичні фірми «повного циклу». Юридичні супермаркети. Спеціалізовані юридичні фірми. Нішові юридичні фірми та юридичні бутики. Юридична фірма як єдиний майновий комплекс. Економічний потенціал юридичної фірми: ресурсний, результативний. Структура ресурсного потенціалу юридичної фірми. Результативний потенціал юридичної фірми: процесний та інституціональний. Сервісна, функціональна та загальна структура юридичної фірми. Сервісні та функціональні підрозділи. Лінійна та функціональна структури юридичної фірми, їх модифікації. Сучасні моделі організаційної структури юридичної фірми. Мережі юридичної фірми. Персонал юридичної фірми та його оплата. Білінговий годинник юриста. Середовище та життєвий цикл юридичної фірми. Мікро- макросередовище та внутрішнє середовище. Головні фази життєвого циклу юридичної фірми.

*Капітал та фінансові ресурси юридичної фірми.* Майно юридичної фірми, його види та джерела формування. Юридична фірма як єдиний майновий комплекс. Поняття активів юридичної фірми. Необоротні та оборотні активи. Нематеріальні активи юридичної фірми та їх види. Капітал юридичної фірми та його види. Власний капітал та його структура. Статутний капітал. Запозичений капітал та його складові елементи. Сутність, види та оборот основного капіталу юридичної фірми. Первинна та залишкова

вартість основного капіталу. Причини та види зношення основного капіталу. Амортизація вартості основного капіталу. Сутність та структура оборотного капіталу юридичної фірми. Оборотної капітал надання юридичних послуг. Капітал обігу. Оборотні кошти. Інтелектуальний капітал юридичної фірми та його структура. Фінанси юридичної фірми як система економічних відносин та їх функції. Види фінансових відносин. Власні, позикові та залучені фінансові ресурси юридичної фірми. Грошові фонди юридичної фірми та її кошти у нефондовій формі. Види грошових потоків. Фінансова діяльність, головні напрями фінансової роботи. Фінансування: зовнішнє, внутрішнє. Краудфандинг як технологія залучення юридичною фірмою фінансових ресурсів через Інтернет.

*Витрати та доходи суб'єктів юридичного консалтингу.* Економічний зміст витрат юридичного консалтингу як плати власникам (постачальникам) ресурсів, які використовуються у наданні юридичних послуг. Класифікація витрат юридичної фірми за критеріями надходження ресурсів; залежності їх величини від зміни обсягу надання юридичних послуг; ролі в процесі юридичного обслуговування; способу включення у вартість юридичних послуг. Зміст, структура, види та методи розрахунку собівартості юридичної послуги. Дохід юридичної фірми та його економічні форми. Валовий, чистий, середній дохід. Прибуток юридичної фірми як позитивний фінансовий результат її діяльності. Бухгалтерський та економічний прибуток. Валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування та після оподаткування, чистий прибуток. Інтелектуальна рента юридичного консалтингу. Оподаткування господарської діяльності юридичної фірми. Фінансовий стан юридичної фірми, напрями та критерії його оцінки. Ціноутворення на юридичні послуги. Головні підходи та методи ціноутворення. Головні форми оплати юридичних послуг. Витрати, доходи та оподаткування діяльності юриста, який має статус фізичної особи-підприємця (ФОП). Групи ФОП як платників єдиного податку. Витрати, доходи та оподаткування адвокатів як самозайнятих осіб,

засновників адвокатських бюро, учасників адвокатських об'єднань. Сукупний чистий дохід від незалежної професійної діяльності адвокатів: порядок розрахунку та оподаткування. Бюджет руху грошових коштів приватнопрактикуючого юриста. Витрати, доходи та оподаткування діяльності адвокатських бюро та адвокатських об'єднань.

### **Модуль 3. Організація та технології юридичного консалтингу**

*Конкурентоспроможність та клієнтоорієнтованість юридичного консалтингу.* Конкурентне середовище юридичної фірми. Головні типи конкурентів юридичної фірми. Конкурентні переваги юридичної фірми у контексті теорії конкурентних переваг М. Портера. Якісний, адаптивно-інноваційний, ціннісно-компетентісний підходи до визначення конкурентних переваг. Головні стратегії конкуренції. Конкурентоспроможність юридичної фірми. Конкурентоспроможність юридичних послуг Конкурентоспроможність глобальна, національна, регіональна. Зміст, принципи та роль клієнторієнтованості юридичного бізнесу у забезпеченні його конкурентоспроможності. Види клієнтів юридичного консалтингу за різними критеріями їх класифікації. Життєва цінність та життєвий час клієнта. Постійні клієнти. Критерії вибору клієнтами юридичної фірми. Матриця клієнтів юридичного консалтингу «Прибутки/складнощі консультант-клієнтських відносин». Якісна та вартісна лінійка клієнтів юридичного консалтингу. Зміст та засоби застосування у юридичному консалтингу системи «4С» Р. Лотерборна. Фактори забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу. Маркетинг юридичних послуг та його головні напрями: внутрішній, інтерактивний, традиційний маркетинг; формальний і неформальний маркетинг. Складові елементи маркетингового комплексу юридичних послуг «8Р». Канали залучення клієнтів. Нетворкінг у юридичному бізнесі.

*Юридичний консультаційний процес.* Стадії юридичного консультаційного процесу за критеріями послідовності дій юриста та контрактних відносин суб'єктів юридичного консалтингу та клієнтів. Повне

та часткове юридичне обслуговування. Головні вимоги до юриста як професіонального консультанта. Тайм-менеджмент юриста. Контроль часу юриста на основі матриці Ейзенхауера, принципу Парето. Юридичні консультації та їх види. Меморандум та юридичний висновок. Юридичний консультаційний проект, його етапи, моделі, життєвий цикл. Загальні та спеціальні моделі юридичного консультування. Експертна, проектна, процесна моделі юридичного консультаційного процесу: загальне та особливе. Представництво та аутсорсинг як специфічні моделі юридичного обслуговування. Навчальний юридичний консалтинг. Загальні та специфічні поведінкові ролі юриста у юридичному консультаційному процесі. Алгоритми юридичних практик.

#### ***4. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни***

##### **4.1. Форми організації освітнього процесу та види навчальних занять**

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

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

##### **4.2. Самостійна робота здобувачів вищої освіти**

Самостійна робота студентів 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 консультаційного 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.

#### 4.3. Освітні технології та методи навчання

Під час вивчення економіки та організації консалтингової діяльності використовуються *інноваційні освітні технології*:

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

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

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

- технологія навчання як дослідження (ґрунтується на здійсненні

студентами досліджень; застосовується при написанні наукових доповідей, рефератів, есе, доповідей для практичних занять, тез наукових доповідей на конференції, наукових статей та ін.; спрямована на розвиток пізнавальних мотивів учня, формування умінь, навичок та здібностей, необхідних для дослідницької діяльності, зокрема здібностей до універсального теоретичного мислення та усвідомленої творчості; сприяє розвитку здібностей до самоосвіти);

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

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

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

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

Видами *поточного контролю* знань студентів є:

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу дисципліни на практичних заняттях із застосуванням таких методів: усне

опитування, поточне тестування, розв'язання економічних задач та ситуаційних завдань. За результатами практичних занять із кожного з трьох модулів розраховується середньоарифметична кількість балів (максимальна оцінка – 10 балів), що включається до підсумкової оцінки знань;

– контроль якості засвоєння студентами програмного матеріалу навчальної дисципліни на колоквіумах. Проводяться два колоквіуми. Максимальна оцінка з кожного колоквіуму становить 30 балів.

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

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

Розподіл балів між формами організації освітнього процесу і видами контрольних заходів

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

Критерії оцінювання з дисципліни «Юридичний консалтинг»

Вид контролю	Кількість балів	Критерії (за кожною з оцінок)
Поточний контроль на практичному занятті	Max 10	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з теми, можливі окремі несуттєві недоліки.
	8	Добре засвоєння матеріалу з теми, але є окремі помилки.
	6	Задовільний рівень засвоєння матеріалу, значна кількість помилок.
	Min 0	Незадовільний рівень засвоєння матеріалу.
Колоквіум	Max 30	Відмінне засвоєння навчального матеріалу з тем, можливі окремі несуттєві недоліки.
	27	Результати опрацювання матеріалу

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

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

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

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

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

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг» 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
<b>Зараховано</b>	<b>A</b>	<b>Відмінно</b> – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	90 – 100
	<b>B</b>	<b>Дуже добре</b> – вище середнього рівня з кількома помилками	80-89
	<b>C</b>	<b>Добре</b> – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок	75-79
	<b>D</b>	<b>Задовільно</b> – непогано, але зі значною кількістю недоліків	70-74

	<b>Е</b>	<b>Достатньо</b> – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-69
<b>Не зараховано</b>	<b>FX</b>	<b>Незадовільно</b> – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	35-59
	<b>F</b>	<b>Незадовільно</b> – необхідна серйозна подальша робота, обов’язковий повторний курс	1-34

#### 4.5. Навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни

##### 4.5.1. Нормативно-правові акти.

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

Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02. 2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 03.09.2019).

Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07. 2012 р. № 5076-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 05.01.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> (дата звернення: 05.09.2019).

Про 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).

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](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG3926.html) (дата звернення: 05. 09. 2019).

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

#### *Підручники*

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

#### *Інших авторів:*

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

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

Котлер Ф. Основы маркетинга. Москва: Изд-во «Прогресс», 1991. 656 с.

Котлер Ф. Латеральный маркетинг. Технология поиска революционных идей. Москва: Альпина Паблишер, 2017. 206 с.

Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Третье издание. Москва: "ИД «Вильямс»", 2008. 672 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](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](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](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](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](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. Введение в маркетинг. Учебно-практ. пособие. Харьков: Консум, 2000. 672 с.

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

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

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

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

*Інших авторів:*

Бірдуc 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.

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

Петрушенко М. М. Основи управлінського консультування: конспект

лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2011. 65 с.

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

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

Ткачук С. В. Маркетинг послуг: конспект лекцій для студ. галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» напряму підготовки 6.030507 «Маркетинг» денної та заочної форм навч. Київ: НУХТ, 2015. 119 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.

#### *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](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/MONOGRAFII_2009/MARCHENKO_2008.pdf) (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Консультативний менеджмент як сучасний напрям управління підприємством. Modern Technologies in Economy and Management. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. P. 299-312. URL: [http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/mono2019\\_1.pdf](http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/mono2019_1.pdf) (дата звернення: 05. 09. 2019).

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

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole 2017. Р. 184-190 URL: [http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/Monografia\\_2017\\_3.pdf](http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/Monografia_2017_3.pdf) (дата звернення: 05.09.2019).

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](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](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](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.

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

Уикхэм Ф. Консалтинг в управлении проектами / пер. с англ. Москва:

Дело и Сервис, 2006. 367 с.

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

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

#### Статті

*Викладачів кафедри економічної теорії 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](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](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: [http://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/KOMPLEKS/ET/BIBLIOTEKA/STATTI\\_2006-2008/MARCHENKO\\_4.htm](http://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., Ярмач 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](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](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](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](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](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](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_7%283%29_38) (дата звернення: 05.09.2019).

#### 4.5.3. Інтернет-ресурси.

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

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

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

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

Офіційний сайт 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 Спілки податкових консультантів України. URL: <http://www.taxadvisers.org.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

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

#### 4.5.4. СЕНМК.

Стандартизований електронний навчально-методичний комплекс кафедри економічної теорії. URL: [http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com\\_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151](http://library.nlu.edu.ua/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=category&id=149:kafedra-ekonomichnoi-teorii&Itemid=151) (дата звернення: 26. 02. 2018).

#### 4.6. Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни

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

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

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

**Карта предметних компетентностей з навчальної дисципліни  
«Юридичний консалтинг»**

Шифр та назва компетентностей за спеціальністю і/або спеціалізацією	Шифр та назва компетентностей з навчальної дисципліни
<b>ЗК – загальні (універсальні) компетентності</b>	<b>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг»</b>
ЗК-1. Здатність до критичного мислення, генерації нових ідей та інноваційної 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.
ЗК-2. Здатність до ефективної професійної діяльності, креативного підходу до реалізації професійних функцій.	ПК-1. Знання сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.
	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.
ЗК-3. Знання змісту, функцій, цілей та результатів професійної діяльності відповідно до її предметного змісту та практичної спрямованості.	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-6. Знання організаційних принципів консультативної діяльності адвокатів, адвокатських бюро, адвокатських

	об'єднань.
ЗК-4. Уміння приймати обґрунтовані рішення у складних та непередбачуваних умовах, стресових та конфліктних ситуаціях.	ПК-3. Здатність до продуктових, процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.
	ПК-8. Знання структури та механізму ринку юридичних послуг, чинників попиту та пропозиції, типів конкуренції та тенденцій розвитку.
ЗК-5. Уміння формувати команди для розв'язання складних проблем бізнесу, розбудовувати ефективні міжособистісні комунікації в процесі бізнес-консультування.	ПК-5. Знання видів, принципів організації та особливостей діяльності партнерств в сфери юридичного консалтингу.
	ПК-7. Здатність до організації консультаційної діяльності юристів як суб'єктів підприємницької діяльності-фізичних осіб.
ЗК-6. Здатність до інноваційності в умовах невизначеності зовнішнього середовища.	ПК-3. Здатність до продуктових, процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.
	ПК-8. Знання структури та механізму ринку юридичних послуг, чинників попиту та пропозиції, типів конкуренції та тенденцій розвитку.
ЗК-7. Здатність до дослідницької роботи, управління консалтинговими проектами та інноваціями.	ПК-9. Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
	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-16. Знання видів капіталу юридичної фірми, джерел їх формування та особливостей обороту.
ЗК-8. Уміння чітко та доказово формулювати власні висновки, науково обґрунтовувати їх, переконливо та недвозначно доносити власну позицію до суб'єктів бізнесу.	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-15. Знання структури юридичної фірми, її зовнішніх та внутрішніх мереж.

<p>ЗК-9. Здатність до подальшого самостійного навчання, розвитку особистих здібностей, професійного самовдосконалення, безперервної освіти, оновлення та інтеграції знань.</p>	<p>ПК-11. Здатність до реалізації у процесі правової допомоги соціальної функції та соціальної відповідальності юридичного консалтингу, принципів юридичного консультування «про-боно».</p>
<p>ЗК-10. Уміння спілкуватися іноземною мовою, використовуючи відповідну термінологію у певній предметній галузі бізнес-консалтингу.</p>	<p>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.</p>
<p>ЗК-11. Уміння працювати в міжнародному середовищі, підтримувати ділові та соціокультурні зв'язки з бізнес-організаціями, партнерами, громадськістю, публічною владою, міжнародними організаціями.</p>	<p>ПК-10. Здатність до організації юридичного консультування онлайн та юридичного краудсорсингу.</p>
<p>ЗК-12. Знання етичних принципів професійної діяльності</p>	<p>ПК-21. Здатність до забезпечення конкурентних переваг та інноваційної активності юридичної фірми.</p> <p>ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.</p> <p>ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.</p>
<p>ЗК-13. Уміння використовувати сучасні інформаційні технології для пошуку, обробки та аналізу інформації.</p>	<p>ПК-22. Знання змісту, напрямів забезпечення та ролі клієнторієнтованості юридичного бізнесу як основи його конкурентоспроможності та ефективності.</p>
<p>ЗК-14. Уміння виявляти проблеми в сфері професійної діяльності, визначати нестандартні заходи стосовно їх розв'язання.</p>	<p>ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.</p> <p>ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.</p>
<p>ЗК-15. Здатність до спілкування з представниками різних професійних груп та культур, ефективно налагоджувати міждисциплінарні та кроскультурні ділові комунікації.</p>	<p>ПК-17. Знання принципів організації та оплати праці консультантів як найманих працівників юридичної фірми на основі білінгової системи обліку їх робочого часу.</p>
<p>ЗК-16. Уміння неупереджено та об'єктивно оцінювати результати бізнес-консалтингу, знаходити баланс соціально-економічних інтересів суб'єктів бізнесу, консалтингу та суспільства.</p>	<p>ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.</p> <p>ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.</p> <p>ПК-17. Знання принципів організації та оплати праці консультантів як найманих працівників юридичної фірми на основі білінгової системи обліку їх робочого часу.</p> <p>ППК-18. Знання економічного змісту та</p>

	<p>видів витрат, доходів і прибутку юридичного консалтингу.</p> <p>ПК-19. Знання принципів та напрямів фінансової діяльності юридичної фірми, оцінки її фінансового стану.</p> <p>ПК-20. Знання головних інноваційних підходів та методів визначення ціни юридичної послуги та форм її оплати.</p>
<b>ФКС – фахові компетентності за спеціальністю «Економіка»</b>	<b>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг»</b>
ФКС-1. Здатність до системного розуміння змісту, структури та тенденцій інноваційного розвитку економіки.	<p>ПК-1. Знання сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.</p> <p>ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.</p>
ФКС-2. Уміння аналізувати обсяг, структуру, зміни та чинники розвитку попиту та пропозиції на національному та світовому ринках бізнес-консалтингу.	ПК-8. Знання структури та механізму ринку юридичних послуг, чинників попиту та пропозиції, типів конкуренції та тенденцій розвитку.
ФКС-3. Здатність до розуміння змісту та головних характеристик послуг бізнес-консалтингу як форми інституційного закріплення та поширення професійних знань, інформації та практичного досвіду, що є основою ефективної підприємницької діяльності у різних галузях економіки на національному та світовому рівнях.	ПК-1. Знання сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.
ФКС-4. Здатність до розуміння економіко-організаційних особливостей консалтингового бізнесу, що поєднує підприємницькі, професійні та інноваційні чинники ефективності бізнес-консалтингу, економічні та правові засади діяльності професіоналів з надання консалтингових послуг.	<p>ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.</p> <p>ПК-5. Знання видів, принципів організації та особливостей діяльності партнерств в сфері юридичного консалтингу.</p> <p>ПК-7. Здатність до організації консультаційної діяльності юристів як суб'єктів підприємницької діяльності-фізичних осіб.</p>
ФКС-5. Уміння ефективно управляти інноваційною діяльністю консалтингової фірми як інтелектуальної організації та суб'єкта підприємництва у сфері бізнес-консалтингу.	<p>ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.</p> <p>ПК-3. Здатність до продуктивних,</p>

	процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.
ФКС-7. Здатність до професійної консультаційної діяльності на основі теоретичних знань та практичних навичок здійснення різних форм та видів інноваційного бізнес-консалтингу.	ПК-1. Знання сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.
	ПК-9. Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
ФКС-8. Уміння застосовувати стратегічний підхід до визначення цілей, завдань, напрямів розвитку бізнес-організацій в умовах інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу.	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-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-6. Знання організаційних принципів консультаційної діяльності адвокатів, адвокатських бюро, адвокатських об'єднань.
	ПК-9. Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
ФКС-9. Здатність до професійної діяльності з консультування бізнесу з питань інвестиційно-інноваційної діяльності та інноваційного проектування.	ПК-3. Здатність до продуктових, процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.
	ПК-9. Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
ФКС-10. Уміння виявляти та розв'язувати проблеми фінансової стратегії та тактики бізнесу, фінансового стану бізнес-організації та її положення на ринку.	ПК-16. Знання видів капіталу юридичної фірми, джерел їх формування та особливостей обороту.
	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 інноваційних підходів та методів визначення ціни юридичної послуги та форм її оплати.
ФКС-11. Здатність до розробки кадрової політики бізнес-організації, кадрових стратегій бізнесу.	ПК-17. Знання принципів організації та оплати праці консультантів як найманих працівників юридичної фірми на основі білінгової системи обліку їх робочого часу.
ФКС-12. Уміння виявляти та створювати конкурентні переваги бізнесу на основі діагностики та вдосконалення системи маркетингу та продажів, оптимізації маркетингового бюджету бізнес-організації.	ПК-10. Здатність до організації юридичного консультування онлайн та юридичного краудсорсингу.
	ПК-13. Здатність до оптимізації організаційних форм юридичного бізнесу на основі порівняльного аналізу диверсифікованого юридичного консалтингу «повного циклу» та спеціалізованого юридичного консалтингу
	ПК-15. Знання структури юридичної фірми, її зовнішніх та внутрішніх мереж.
ФКС-13. Уміння виявляти проблеми управління корпоративними бізнес-організаціями та забезпечувати їх розв'язання на основі методологічних засад, принципів та методів корпоративного бізнес-консалтингу.	ПК-14. Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу юридичної фірми.
	ПК-15. Знання структури юридичної фірми, її зовнішніх та внутрішніх мереж
ФКС-14. Здатність до розуміння принципів консалтингу в сфері проектної діяльності бізнесу різних видів та масштабів, управління бізнес-проектами на інноваційній основі.	ПК-9. Знання головних характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, юридичних практик та індустрій, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
	ПК-14. Уміння аналізувати структуру, рівні та ефективність економічного потенціалу юридичної фірми, його ресурсну та результативну складові.
ФКС-15. Здатність до формування довіри громадськості до бізнесу та позитивних відносин між ними на основі застосування методів та технологій PR-бізнес-консалтингу.	ПК-11. Здатність до реалізації у процесі правової допомоги соціальної функції та соціальної відповідальності юридичного консалтингу, принципів юридичного консультування «про-боно».
ФКС-16. Уміння здійснювати бізнес-консультування суб'єктів міжнародних економічних відносин, спираючись на знання закономірностей розвитку світового ринку бізнес-консалтингу та вимог міжнародного бізнесу.	ПК-12. Знання організаційно-економічного механізму юридичної фірми, її зовнішнього та внутрішнього середовища, фаз життєвого циклу як сервісного підприємства та інтелектуальної підприємницької організації, що навчається.
ФКС-17. Здатність до надання професійної правової допомоги бізнес-організаціям відповідно до практик та індустрій юридичного бізнес-консалтингу.	ПК-21. Здатність до забезпечення конкурентних переваг та інноваційної активності юридичної фірми.
	ПК-24. Знання консультаційного процесу,

	його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів.
	ПК-25. Навички усного, письмового, «онлайн» юридичного консультування та проектування.
ФКС-18. Здатність до системного підходу щодо консультування з правових питань злиття і поглинання, починаючи з вибору об'єкту і завершуючи інтеграцією персоналу до нових бізнес-структур.	ПК-21. Здатність до забезпечення конкурентних переваг та інноваційної активності юридичної фірми. ПК-24. Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів. ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.
ФКС-19. Уміння розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародного економічного права.	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.
ФКС-20. Уміння вільно орієнтуватися у європейському законодавстві, що регулює внутрішній ринок Європейського Союзу.	ПК-24. Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів. ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.
ФКС-21. Здатність до розуміння юридичного зв'язку з правопорядками різних держав у процедурах транснаціонального банкрутства та особливостей правового регулювання транскордонної неспроможності.	ПК-24. Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів. ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.
ФКС-22. Здатність до розуміння основних інститутів корпоративного права ЄС, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	ПК-24. Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів. ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.
ФКС-23. Уміння здійснювати професійні дії з надання послуг бізнес-консалтингу, спираючись на методи та технології економічної діагностики та аналітики, дані бізнес-статистики.	ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.

<p>ФКС-24. Здатність до ефективних комунікацій у процесі бізнес-консалтингу, формування позитивних консультант-клієнтських відносин, застосування новітніх систем збирання, аналізу та обміну інформацією.</p>	<p>ПК-23. Знання загальних та спеціальних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування. ПК-24. Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів.</p>
<p>ФКС-25. Уміння управляти власною професійною кар'єрою, підвищувати особисту конкурентоспроможність на ринку послуг бізнес-консалтингу.</p>	<p>ПК-22. Знання змісту, напрямів забезпечення та ролі клієнторієнтованості юридичного бізнесу як основи його конкурентоспроможності та ефективності.</p>
<p><b>ФКП – фахові компетентності за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»</b></p>	<p><b>ПК – предметні компетентності з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг»</b></p>
<p>ФКП-1. Знання інноваційних теорій, моделей та методів бізнес-консалтингу.</p>	<p>ПК-1. Знання сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.</p>
	<p>ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.</p>
	<p>ПК-3. Здатність до продуктових, процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.</p>
<p>ФКП-2. Уміння аналізувати технології консалтингового процесу, спираючись на концептуальні засади та інструментарій сучасних наукових досліджень бізнес-економіки.</p>	<p>ПК-1. Знання сучасних економіко-правових концепцій професійної правової допомоги у формі консультування як напряму юридичної практичної діяльності.</p>
<p>ФКП-3. Здатність до формування інноваційного продуктового портфелю бізнес-консалтингу на основі сучасних підходів економічної теорії сфери послуг</p>	<p>ПК-3. Здатність до продуктових, процесних, управлінських та ринкових інновацій у процесі юридичного консультування на основі сучасних теорій інноваційного розвитку.</p>
	<p>ПК-9. Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.</p>
<p>ФКП-4. Уміння аналізувати цільовий ринок консалтингової фірми.</p>	<p>ПК-8. Знання структури та механізму ринку юридичних послуг, чинників попиту та пропозиції, типів конкуренції та тенденцій розвитку.</p>
	<p>ПК-4. Знання організаційно-економічних особливостей юридичного консультування, що здійснюється корпоративними юристами, адвокатами як</p>

	самозайнятими особами, юристами як суб'єктами підприємницької діяльності-фізичними особами, юридичними фірмами.
ФКП-5. Знання ефективних організаційних форм консалтингового бізнесу.	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.
ФКП-6. Уміння аналізувати ресурсний потенціал інноваційного розвитку бізнес-консалтингу.	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.
ФКП-7. Знання сучасних систем організації та оплати праці професійних консультантів - працівників консалтингової фірми.	ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.
ФКП-8. Здатність до оптимізації структури капіталу консалтингової фірми.	ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.
ФКП-9. Уміння розраховувати собівартість та ціну консалтингової послуги на основі сучасних методів калькулювання витрат та ціноутворення.	ПК-2. Знання теоретичних та практичних засад юридичного консалтингу, що поєднує ознаки юридичної практичної діяльності у формі консультування та інтелектуального бізнесу у сфері послуг.
ФКП-10. Знання принципів та методів клієнтоорієнтованого менеджменту консалтингової діяльності.	ПК-8. Знання структури та механізму ринку юридичних послуг, чинників попиту та пропозиції, типів конкуренції та тенденцій розвитку.
ФКП-11. Здатність до формування маркетингового комплексу бізнес-консалтингу відповідно до сучасних теорій маркетингу послуг.	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.
ФКП-12. Уміння організувати ефективну співпрацю з клієнтською організацією на всіх етапах консультаційного процесу.	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-15. Знання структури юридичної фірми, її зовнішніх та внутрішніх мереж.
ФКП-13. Знання сучасних методів та технологій стратегічного бізнес-консультування.	ПК-9. Знання головних характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, юридичних практик та індустрій, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
ФКП-14. Уміння розробляти інвестиційно-інноваційні бізнес-проекти з розв'язання проблем клієнтських організацій.	ПК-9. Знання характеристик, типів та видів послуг юридичного консалтингу, інноваційних юридичних практик, сучасних тенденцій їх формування та здійснення.
	ПК-16. Знання видів капіталу юридичної фірми, джерел їх формування та особливостей обороту.
ФКП-15. Знання принципів та методів аналізу фінансового стану клієнтських бізнес-організацій.	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.
ФКП-16. Уміння розробляти інноваційні консультаційні проекти забезпечення конкурентних переваг та конкурентоспроможності клієнтських бізнес-організацій.	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
ФКП-17. Знання сучасних технологій ефективного консультування клієнтських бізнес-організацій з проблем їх інтеграції у міжнародний економічний простір.	ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.
ФКП-18. Знання принципів та методів	ПК-21. Здатність до забезпечення

діагностики конкурентного середовища клієнтських бізнес-організацій.	конкурентних переваг та інноваційної активності юридичної фірми.
ФКП-19. Уміння аналізувати статистичні дані щодо господарської діяльності клієнтських бізнес-організацій.	ПК-19. Знання принципів та напрямів фінансової діяльності юридичної фірми, оцінки її фінансового стану.
ФКП-20. Знання сучасних методів ефективного консультативного супроводу пошуку та підбору кадрів клієнтських бізнес-організацій.	ПК-17. Знання принципів організації та оплати праці консультантів як найманих працівників юридичної фірми на основі білінгової системи обліку їх робочого часу.
ФКП-21. Здатність до системної консультативної допомоги з розв'язання проблем злиття та поглинання клієнтських бізнес-організацій.	ПК-24. Знання консультативного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів.
	ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.
ФКП-22. Уміння аналізувати діяльність корпоративних бізнес-організацій.	ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.
ФКП-23. Знання сучасних методів оцінювання ефективності розвитку клієнтських бізнес-організацій.	ПК-19. Знання принципів та напрямів фінансової діяльності юридичної фірми, оцінки її фінансового стану.
	ПК-24. Знання консультативного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів.
ФКП-24. Здатність до ефективної правової допомоги клієнтським бізнес-організаціям як суб'єктам національної економіки, міжнародних економічних відносин та євроінтеграції.	ПК-23. Знання інноваційних моделей юридичного консультування, принципів їх практичного застосування.
	ПК-24. Знання консультативного процесу, його стадій, технологій, методів, інструментів та критеріїв оцінки результатів.
	ПК-25. Навички усного, письмового, онлайн юридичного консультування та проектування.
ФКП-25. Знання соціально-етичних норм професійної діяльності бізнес-консультанта.	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.

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

Шифр та назва РН за спеціальністю і / або спеціалізацією	Модуль НД	Шифр та назва РН з навчальної дисципліни
<b>РНС – результати навчання за спеціальністю «Економіка»</b>		<b>Результати навчання з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг»</b>
РНС-1. Застосовувати інструментарій інноваційних досліджень у процесі аналізу проблем функціонування та розвитку бізнес-організацій у період локальних та глобальних суспільних трансформацій.	№ 1	РНС НД-1.1. Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності.
РНС-2. Демонструвати здатність до обґрунтування інноваційних проектів розвитку бізнес-організацій на національному, регіональному та міжнародному ринках	№ 1	РНС НД-1.1. Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності. РНС НД-1.7. Проаналізувати чинники та напрями інноваційного розвитку юридичного консалтингу на національному та міжнародному рівнях. РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.
РНС-3. Здійснювати реструктуризацію продуктового портфелю бізнес-організацій відповідно до новітніх тенденцій розвитку національного й світового ринку.	№1	РНС НД-1.7. Проаналізувати чинники та напрями інноваційного розвитку юридичного консалтингу на національному та міжнародному рівнях. РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг. РНС НД-1.9. Оцінювати ефективність юридичних практик та індустрій.
РНС-4. Здійснювати вибір організаційних форм діяльності бізнес-організацій, оптимальних моделей їх інноваційного розвитку.	№ 1	РНС НД-1.3. Проаналізувати організаційні форми юридичного бізнесу, їх переваги та недоліки щодо забезпечення ефективної правової допомоги суб'єктам господарювання. РНС НД-1.4. Оцінювати ефективність моделей діяльності корпоративного юриста відповідно до організаційно-економічних особливостей та цілей суб'єкта господарської діяльності. РНС НД-1.5. Проаналізувати організаційно-економічні особливості головних форм

		організації адвокатської консультативної діяльності. РНС НД-1.6. Розробляти ефективні організаційні моделі партнерських відносин в сфері юридичного бізнесу.
РНС-5. Досліджувати ринок фірми, сильні та слабкі сторони її конкурентної позиції у певних ринкових сегментах.	№ 1	РНС НД-1.7. Проаналізувати чинники та напрями інноваційного розвитку юридичного консалтингу на національному та міжнародному рівнях. РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.
РНС-6. Аналізувати ефективність менеджменту та маркетингу фірми, її кадрової та фінансової політики.	№ 1	РНС НД-1.2. Проаналізувати професійні, підприємницькі та сервісні чинники ефективної організації діяльності фахівців з права з надання інноваційних юридичних послуг.
РНС-7. внутрішньофірмові відносини, застосовуючи сучасні форми співпраці учасників господарського процесу.	№ 1	РНС НД-1.2. Проаналізувати професійні, підприємницькі та сервісні чинники ефективної організації діяльності фахівців з права з надання інноваційних юридичних послуг. РНС НД-1.3. Проаналізувати організаційні форми юридичного бізнесу, їх переваги та недоліки щодо забезпечення ефективної правової допомоги суб'єктам господарювання.
РНС-8. Демонструвати здатність до практичного використання інноваційних методів і технологій стратегічного управління бізнесом.	№ 1	РНС НД-1.1. Розробляти інноваційні моделі юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності на основі концепцій, методів та заходів сучасних економіко-правових досліджень інноваційної діяльності у сфері інтелектуальних послуг. сучасних теорій інноваційного розвитку.
РНС-9. Прогнозувати інвестиційну поведінку бізнес-організацій національного та міжнародного рівня з метою забезпечення ефективної передінвестиційної підготовки та реалізації бізнес-проектів.	№ 2	РНС НД-2.6. Проаналізувати структуру та ефективність власного та запозиченого капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.7. Розробляти заходи підвищення віддачі основного та оборотного капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування.
РНС-10. Пропонувати бізнес-організації заходи, спрямовані на забезпечення її фінансової стійкості та незалежності, мінімізацію ризиків і витрат	№ 2	РНС НД-2.5. Проаналізувати витрати робочого часу персоналу юридичної фірми на основі визначення білінгового годинника юриста-консультанта. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансову діяльність юридичної фірми, її фінансовий



		<p>стан.</p> <p>РНС НД-2.10. Систематизувати методи та заходи оптимізації витрат та доходів юридичного бізнесу.</p> <p>РНС НД-2.13. Проаналізувати витрати, доходи та оподаткування професійної діяльності юристів, які є фізичними особами-підприємцями.</p> <p>РНС НД-2.14. Проаналізувати витрати, доходи та оподаткування професійної діяльності адвокатів як самозайнятих осіб.</p>
РНС-11. Розробляти консультаційні проекти вдосконалення маркетингового комплексу бізнес-організації, виходу на нові ринки, просування нових продуктів та послуг.	№ 2	<p>РНС НД-2.2. Систематизувати принципи, методи та заходи диверсифікації та спеціалізації діяльності юридичної фірми.</p> <p>РНС НД-2.11. Розробляти ціну юридичної послуги відповідно до принципів, підходів і методів ціноутворення у сфері юридичного консалтингу.</p> <p>РНС НД-2.12. Охарактеризувати форми та принципи організації оплати юридичних послуг відповідно до їх змісту, результату та інноваційності.</p>
РНС-12. Здійснювати консалтинговий цикл, що охоплює етапи діагностики ринкової позиції бізнесу та його середовища, формулювання проблеми бізнесу та вибору оптимального варіанту її розв'язання, розробки та супроводу впровадження бізнес-організацією консультаційного проекту.	№ 2	<p>РНС НД-2.1. Охарактеризувати діяльність юридичної фірми як інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.</p> <p>РНС НД-2.2. Систематизувати принципи, методи та заходи диверсифікації та спеціалізації діяльності юридичної фірми.</p> <p>РНС НД-2.4. Розробляти загальну структуру юридичної фірми, що поєднують її сервісну та функціональну структури.</p>
РНС-13. Демонструвати здатність до здійснення функцій паблік рілейшнз та ефективних комунікацій.	№ 2	РНС НД-2.1. Охарактеризувати діяльність юридичної фірми як інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг.
РНС-14. Використовувати у професійній діяльності результати статистичних досліджень, економічної діагностики та аналітики для обґрунтування ефективних проектів та рекомендацій.	№ 2	<p>РНС НД-2.3. Проаналізувати економічний потенціал юридичної фірми у його ресурсному та результативному аспектах.</p> <p>РНС НД-2.6. Проаналізувати структуру та ефективність власного та запозиченого капіталів юридичної фірми.</p> <p>РНС НД-2.7. Розробляти інноваційні заходи підвищення віддачі основного та оборотного капіталів юридичної фірми.</p> <p>РНС НД-2.8. Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування.</p>
РНС-15. Володіти сучасними методами підбору персоналу та	№ 3	РНС НД-3.6. Оцінювати ефективність консультант-клієнтські відносин на

створення ефективних кадрових структур.		початковій (передконтрактній), основній (контрактній) та післяконтрактній стадіях юридичного консультаційного процесу. РНС НД-3.8. Охарактеризувати принципи та методи формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів.
РНС-16. Забезпечувати проектування оптимальної моделі корпоративної бізнес-організації та її ефективну реалізацію.	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти заходи забезпечення, збереження та підвищення конкурентоспроможності юридичної фірми та юридичних послуг. РНС НД-3.7. Охарактеризувати інноваційні моделі юридичного консультаційного процесу відповідно до його цілей та технологій.
РНС-17. Ефективно сполучати підприємницьку та інтелектуальну складові процесу юридичного консультування в професійній практичній діяльності..	№ 3	РНС НД-3.2. Охарактеризувати клієнтів юридичного консалтингу з метою визначення їх якісної та вартісної лінійки. РНС НД-3.3. Систематизувати принципи, заходи та методи внутрішнього, інтерактивного та традиційного маркетингу юридичних послуг. РНС НД-3.4. Охарактеризувати нетворкінг у юридичному бізнесі як чинник формування соціального капіталу юридичного консалтингу. РНС НД-3.5. Розробляти заходи забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу.
РНС-18. Демонструвати здатність до створення юридичних стартапів, нових юридичних послуг і практик.	№ 3	РНС НД-3.7. Охарактеризувати інноваційні моделі юридичного консультаційного процесу відповідно до його цілей та технологій.
РНС-19. Здійснювати консультаційний супровід розробки програми злиття і поглинання бізнес-організацій, оптимізації структури власності.	№ 3	РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, онлайн юридичних консультацій
РНС-20. Надавати професійні консультації з розв'язання питань міжнародного комерційного арбітражу та медіації, міжнародного економічного права та права ЄС, міжнародного конкурсного права.	№ 3	РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, онлайн юридичних консультацій
<b>РНП – результати навчання за профілем (спеціалізацією) «Бізнес-консалтинг»</b>		<b>Результати навчання з навчальної дисципліни «Юридичний консалтинг»</b>
РНП-1. Охарактеризувати інноваційні концепції бізнес-	№ 1	РНС НД-1.1. Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного

консалтингу на основі сучасних методів та підходів соціально-економічних досліджень розвитку підприємницької діяльності.		моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності.
РНП-2. Розробляти інноваційні ринкові та продуктивні стратегії бізнес-консалтингу.	№ 1	<p>РНС НД-1.1. Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності.</p> <p>РНС НД-1.7. Проаналізувати чинники та напрями інноваційного розвитку юридичного консалтингу на національному та міжнародному рівнях.</p> <p>РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.</p> <p>РНС НД-1.9. Оцінювати ефективність юридичних практик та індустрій.</p>
РНП-3. Визначати номенклатуру та асортимент послуг бізнес-консалтингу відповідно до сучасних вимог бізнесу.	№ 1	<p>РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.</p> <p>РНС НД-1.9. Оцінювати ефективність юридичних практик та індустрій.</p>
РНП-4. Розробляти консультаційні проекти інноваційного розвитку суб'єктів бізнес-консалтингу.	№ 1	<p>РНС НД-1.1. Демонструвати знання сучасних концепцій інноваційного моделювання в сфері юридичного консультування суб'єктів господарської діяльності.</p> <p>РНС НД-1.7. Проаналізувати чинники та напрями інноваційного розвитку юридичного консалтингу на національному та міжнародному рівнях.</p>
РНП-5. Організовувати працю консультантів та її оплату на основі принципів системи білінгу.	№ 1	<p>РНС НД-1.2. Проаналізувати професійні, підприємницькі та сервісні чинники ефективної організації діяльності фахівців з права з надання інноваційних юридичних послуг.</p> <p>РНС НД-1.4. Оцінювати ефективність моделей діяльності корпоративного юриста відповідно до організаційно-економічних особливостей та цілей суб'єкта господарської діяльності.</p>
РНП-6. Проаналізувати витрати та доходи консалтингової діяльності.	№ 1	<p>РНС НД-1.5. Проаналізувати організаційно-економічні особливості головних форм організації адвокатської консультаційної діяльності.</p> <p>РНС НД-1.9. Оцінювати ефективність юридичних практик та індустрій.</p>

РНП-7. Систематизувати головні підходи до ціноутворення в сфері бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.
РНП-8. Розробляти контракти з надання консалтингових послуг.	№ 1	РНС НД-1.3. Проаналізувати організаційні форми юридичного бізнесу, їх переваги та недоліки щодо забезпечення ефективної правової допомоги суб'єктам господарювання. РНС НД-1.6. Розробляти ефективні організаційні моделі партнерських відносин в сфері юридичного бізнесу.
РНП-9. Проаналізувати клієнтську базу бізнес-консалтингу.	№ 1	РНС НД-1.8. Охарактеризувати обсяг, структуру, чинники попиту та пропозиції на національному та міжнародному ринках юридичних послуг.
РНП-10. Оцінювати ефективність консультацій та консультаційних проектів з розв'язання проблем клієнтських бізнес-організацій.	№2	РНС НД-2.6. Проаналізувати структуру та ефективність власного та запозиченого капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.7. Розробляти інноваційні заходи підвищення віддачі основного та оборотного капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування. РНС .
РНП-11. Розробляти інноваційні методи та підходи консалтингового обслуговування бізнесу.	№ 2	РНС НД-2.1. Охарактеризувати діяльність юридичної фірми як інтелектуальної підприємницької організації сфери послуг. РНС НД-2.4. Розробляти загальну структуру юридичної фірми, що поєднують її сервісну та функціональну структури.
РНП-12. Організовувати бізнес-консультування он-лайн.	№ 2	РНС НД-2.2. Систематизувати принципи, методи та заходи диверсифікації та спеціалізації діяльності юридичної фірми.
РНП-13. Оцінювати ефективність моделей організації консультант-клієнтських відносин у процесі консалтингового обслуговування бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.5. Проаналізувати витрати робочого часу персоналу юридичної фірми на основі визначення білінгового годинника юриста-консультанта. РНС НД-2.6. Проаналізувати структуру та ефективність власного та запозиченого капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування.
РНП-14. Розробляти інноваційні консультаційні проекти з питань стратегічного планування та програмування діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.7. Розробляти інноваційні заходи підвищення віддачі основного та оборотного капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального

		капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування.
РНП-15. Систематизувати методичні засади консультаційного супроводу інвестиційно-інноваційних проектів клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.6. Проаналізувати структуру та ефективність власного та запозиченого капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.7. Розробляти інноваційні заходи підвищення віддачі основного та оборотного капіталів юридичної фірми. РНС НД-2.8. Охарактеризувати чинники підвищення віддачі інтелектуального капіталу юридичної фірми як пріоритетного ресурсу юридичного консультування. РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансову діяльність юридичної фірми, її фінансовий стан.
РНП-16. Розробляти консультаційні проекти ресурсного забезпечення інноваційної діяльності клієнтських бізнес-організацій.	№ 2	РНС НД-2.3. Проаналізувати економічний потенціал юридичної фірми у його ресурсному та результативному аспектах.
РНП-17. Проаналізувати способи фінансування інвестиційно-інноваційних бізнес-проектів клієнтських організацій на основі результатів Due Diligence.	№ 2	РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансову діяльність юридичної фірми, її фінансовий стан. РНС НД-2.10. Систематизувати методи та заходи оптимізації витрат та доходів юридичного бізнесу.
РНП-18. Розробляти консультаційні проекти з фінансового планування, аналізу, експертизи та оцінки бізнесу.	№ 2	РНС НД-2.9. Проаналізувати фінансову діяльність юридичної фірми, її фінансовий стан. РНС НД-2.10. Систематизувати методи та заходи оптимізації витрат та доходів юридичного бізнесу. РНС НД-2.11. Розробляти ціну юридичної послуги відповідно до принципів, підходів і методів ціноутворення у сфері юридичного консалтингу. РНС НД-2.12. Охарактеризувати форми та принципи організації оплати юридичних послуг відповідно до їх змісту, результату та інноваційності. РНС НД-2.13. Проаналізувати витрати, доходи та оподаткування професійної діяльності юристів, які є фізичними особами-підприємцями. РНС НД-2.14. Проаналізувати витрати, доходи та оподаткування професійної діяльності адвокатів як самозайнятих осіб.
РНП-19. Оцінювати ефективність заходів та методів консультаційного супроводу виходу клієнтської бізнес-організації на нові ринки та	№ 3	РНС НД-3.1. Розробляти заходи забезпечення, збереження та підвищення конкурентоспроможності юридичної фірми та юридичних послуг. РНС НД-3.3. Систематизувати принципи,

ринкові сегменти продуктів та послуг.		заходи та методи внутрішнього, інтерактивного та традиційного маркетингу юридичних послуг. РНС НД-3.6. Оцінювати ефективність консультант-клієнтські відносин на початковій (передконтрактній), основній (контрактній) та післяконтрактній стадіях юридичного консультаційного процесу..
РНП-20. Систематизувати результати дослідження діяльності клієнтських бізнес-організацій на основі методів портфельного аналізу, SWOT-аналізу, матриць Бостонської консультативної групи, McKinsey, ADL.	№ 3	РНС НД-3.2. Охарактеризувати клієнтів юридичного консалтингу з метою визначення їх якісної та вартісної лінійки. РНС НД-3.4. Охарактеризувати нетворкінг у юридичному бізнесі як чинник формування соціального капіталу юридичного консалтингу. РНС НД-3.7. Охарактеризувати інноваційні моделі юридичного консультаційного процесу відповідно до його цілей та технологій. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, «онлайн» юридичних консультацій
РНП-21. Розробляти консультаційні проекти з моделювання та прогнозування бізнес-процесів.	№ 3	РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, «онлайн» юридичних консультацій
РНП-22. Проаналізувати ефективність консалтингових послуг з розроблення та впровадження оптимальних схем фінансування, реалізації, експертизи та корегування моделей бізнес-проектів.	№ 3	РНС НД-3.6. Оцінювати ефективність консультант-клієнтські відносин на початковій (передконтрактній), основній (контрактній) та післяконтрактній стадіях юридичного консультаційного процесу.
РНП-23. Систематизувати методичні заходи консультування клієнтських бізнес-організацій з оформлення прав власності, отримання згоди Антимонопольного комітету та інших дозволів у процесі злиття та поглинання.	№ 3	РНС НД-3.5. Розробляти заходи забезпечення довіри та лояльності клієнтів юридичного консалтингу. РНС НД-3.8. Охарактеризувати принципи та методи формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу, робочих та проектних команд консультантів. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, «онлайн» юридичних консультацій
РНП-24. Проаналізувати методичні заходи консультування суб'єктів господарювання з правових питань розвитку внутрішнього ринку ЄС, міжнародного економічного права, корпоративного права ЄС.	№ 3	РНС НД-3.7. Охарактеризувати інноваційні моделі юридичного консультаційного процесу відповідно до його цілей та технологій. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, «онлайн» юридичних консультацій

РНП-25. Розробляти консультаційні проекти з питань транскордонного банкрутства, міжнародного комерційного арбітражу та медіації.	№ 3	РНС НД-3.7. Охарактеризувати інноваційні моделі юридичного консультаційного процесу відповідно до його цілей та технологій. РНС НД-3.9. Систематизувати методи та технології надання усних, письмових, «он-лайн» юридичних консультацій
--	-----	--

## Додаток 3

**Матриця зв'язків між модулями навчальної дисципліни, результатами навчання та предметними компетентностями у програмі навчальної дисципліни**

Результати навчання за навчальною дисципліною / модулями	Предметні компетентності																									
	ПК-1	ПК-2	ПК-3	ПК-4	ПК-5	ПК-6	ПК-7	ПК-8	ПК-9	ПК-10	ПК-11	ПК-12	ПК-13	ПК-14	ПК-15	ПК-16	ПК-17	ПК-18	ПК-19	ПК-20	ПК-21	ПК-22	ПК-23	ПК-24	ПК-25	
<b>Юридичний консалтинг / Модуль 1</b>																										
PHC НД – 1.1	X		X						X	X	X	X		X			X							X	X	X
PHC НД – 1.2	X	X				X	X							X	X		X		X							
PHC НД – 1.3		X		X	X		X					X	X		X	X		X								
PHC НД – 1.4				X																						
PHC НД – 1.5		X		X		X																				
PHC НД – 1.6		X			X																					
PHC НД – 1.7			X						X	X				X										X		
PHC НД – 1.8								X	X												X	X	X			
PHC НД – 1.9								X		X		X							X	X	X					X
<b>Юридичний консалтинг / Модуль 2</b>																										
PHC НД – 2.1	X	X	X	X	X							X			X	X	X	X	X		X	X	X			
PHC НД – 2.2	X								X	X	X		X								X				X	X
PHC НД – 2.3		X												X												
PHC НД – 2.4		X													X											
PHC НД – 2.5		X																X								
PHC НД – 2.6		X													X	X			X							
PHC НД – 2.7		X														X			X							
PHC НД – 2.8																X										
PHC НД – 2.9																			X							
PHC НД – 2.10		X																X								
PHC НД – 2.11		X						X													X		X			
PHC НД – 2.12																		X			X					
PHC НД – 2.13							X																			
PHC НД – 2.14						X												X								
<b>Юридичний консалтинг / Модуль 3</b>																										
PHC НД – 3.1		X						X				X				X		X	X	X	X	X				
PHC НД – 3.2															X		X				X	X				
PHC НД – 3.3	X																				X					
PHC НД – 3.4											X							X			X					
PHC НД – 3.5											X										X	X				
PHC НД – 3.6				X											X		X				X					
PHC НД – 3.7	X			X	X									X	X									X	X	X
PHC НД – 3.8														X												
PHC НД – 3.9	X	X	X						X	X	X		X											X	X	X