

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого
Кафедра економічної теорії

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«КОНСУЛЬТАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»
(за вибором студента)

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність – 073 «Менеджмент»

Спеціалізація – «Бізнес-адміністрування»

Харків – 2019

Силабус навчальної дисципліни «Консультативний менеджмент»
для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073
«Менеджмент» спеціалізації «Бізнес-адміністрування» фінансово-правового
факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 28 с.

Розробник

Марченко Ольга Сергіївна – професор кафедри економічної теорії,
доктор економічних наук, професор

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 8 від 18 квітня 2019 р.)

Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри  Л. С. Шевченко

Зміст

1.	Вступ.....	4
2.	Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни.....	9
3.	Вимоги викладача.....	11
4.	Контрольні заходи результатів навчання.....	11
5.	Самостійна робота, показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів.....	13
6.	Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів.....	16

1. Вступ

1.1. Дані про викладача, який викладає навчальну дисципліну:
Марченко Ольга Сергіївна – д.е.н., професор, професор кафедри;
704-92-58, ol.mar4encko2011@ukr.net

1.2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Консультативний менеджмент» – формування системи професійних знань, навичок та умінь з ефективного здійснення управління консультуванням в організації, консалтинговим бізнесом та консультаційної функції менеджера як керівника.

Основні завдання:

- засвоєння теоретичних, методичних та практичних засад консультативного менеджменту як складової системи управління організацією;
- формування знань щодо змісту, напрямів та принципів основних структурних блоків консультативного менеджменту – управління консультаційним процесом в організації, менеджмент консалтингового бізнесу та консультаційна діяльність менеджера як керівника;
- формування знань загальних характеристик та особливостей внутрішнього та зовнішнього консультування як каналів спеціальних знань та інформації, необхідних для ефективного управління господарською діяльністю організації;
- формування розуміння місця та ролі консультативного менеджменту в управлінні знаннями та у організаційних комунікаціях;
- засвоєння знань щодо основних напрямів та елементів консультування як організаційної комунікації, його загальних та управлінських моделей;
- засвоєння теоретико-методичних основ та практичних навичок менеджменту внутрішнього консультування в організації, визначення його організаційних форм, управління внутрішнім ринком консультаційних

послуг, вибору зовнішніх та внутрішніх консультантів, сполучення зовнішнього та внутрішнього консультування, ринкових та внутрішньоорганізаційних каналів професійних знань та інформації;

– формування системних знань менеджменту консалтингової діяльності, принципів мережевого управління, клієнтоорієнтованості, забезпечення інтелектуальної безпеки бізнес-консалтингу, управління маркетингом консалтингових послуг;

– засвоєння знань з управління консультаційним процесом в організації, завдань та функцій консультативного менеджменту на початковій, основній та заключних стадіях консультування.

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

Навчальна дисципліна належить до циклу навчальних дисциплін за вибором студента.

Пререквізити: Для вивчення навчальної дисципліни студент повинен мати знання з таких навчальних дисциплін: «Теорія менеджменту», «Теорія організації», «Менеджмент підприємства», «Операційний менеджмент».

Постреквізити: Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні навчальних дисциплін: «Корпоративне управління», «Менеджмент малого та середнього бізнесу», «Управління проектами бізнесу», «Управління організаційним розвитком бізнесу».

1.4. Опис навчальної дисципліни:

- кількість кредитів ЕКТС – 5;
- загальна кількість годин – 150;
- термін викладання – один семестр.

1.5. Перелік предметних компетентностей здобувача вищої освіти
Предметні компетентності здобувача вищої освіти, сформовані в

результаті освоєння навчальної дисципліни:

ПК-1.	Знання змісту, принципів, інноваційних підходів та методів консультативного менеджменту на основі сучасних концепцій менеджменту організацій.
ПК-2.	Знання теоретичних та практичних засад менеджменту консультаційної діяльності, що поєднує управління внутрішнім консультуванням, консалтинговою діяльністю, консультаційним процесом.
ПК-3.	Знання змісту, принципів та інструментів здійснення консультаційної функції менеджером організації як керівником.
ПК-4.	Знання місця та ролі консультативного менеджменту в управлінні знаннями та комунікаціями в організації відповідно до сучасних концепцій менеджменту знань та теорії організаційних комунікацій.
ПК-5.	Здатність до розробки інноваційних управлінських програм інтеграції знань у процесі консультування як складової менеджменту знань організації.
ПК-6.	Здатність до управління формуванням, накопиченням та використанням інтелектуального капіталу організації у процесі консультування.
ПК-7.	Навички формування та використання бази та карти знань консультаційної діяльності в організації.
ПК-8.	Знання напрямів, моделей та елементів комунікацій у процесі консультування.
ПК-9.	Навички комунікацій у процесі управління консультуванням та у консультаційній діяльності.
ПК-10.	Знання загальних та управлінських моделей консультування, принципів їх вибору та застосування у консультаційному процесі.
ПК-11.	Уміння координувати діяльність учасників консультаційного процесу відповідно до обраної моделі консультування.
ПК-12.	Здатність до порівняльного аналізу та вибору послуг зовнішнього та внутрішнього консультування у процесі управління консультаційною діяльністю в організації.
ПК-13.	Уміння аналізувати переваги та недоліки організаційних форм внутрішнього консультування з метою вибору оптимальної моделі консультаційної діяльності в організації.
ПК-14.	Здатність до управління внутрішньоорганізаційним консультаційним ринком на основі внутрішніх договорів, кошторисів витрат консультаційних підрозділів, умовно-розрахункових цін консультаційних послуг.
ПК-15.	Навички регламентації відносин з зовнішніми консультантами організації на основі контракту з надання консалтингових послуг.
ПК-16.	Навички практичного застосування принципу сполучення послуг зовнішніх та внутрішніх консультантів у процесі управління

	консультаційною діяльністю в організації.
ПК-17.	Знання теоретичних та практичних засад, головних принципів та напрямів менеджменту консалтингової діяльності.
ПК-18.	Знання змісту, головних характеристик та організаційних форм консалтингової діяльності як об'єкту консультативного менеджменту.
ПК-19.	Знання видів консалтингової діяльності, типів консалтингових послуг та механізму ринку послуг бізнес-консалтингу.
ПК-20.	Здатність до формування внутрішніх та зовнішніх мереж бізнес-консалтингу відповідно до мережевого принципу управління консалтингової діяльністю.
ПК-21.	Знання змісту, ролі та напрямів забезпечення клієнторієнтованості бізнес-консалтингу як принципу управління консалтинговою діяльністю.
ПК-22.	Знання консультаційного процесу, його стадій, технологій, методів як об'єкту консультативного менеджменту.
ПК-23.	Здатність до визначення цілей, завдань та напрямів діяльності учасників консультаційного процесу в організації на його початковій, основній та заключній стадіях.
ПК-24.	Уміння аналізувати результати консультаційного процесу.
ПК-25.	Навички консультаційної діяльності менеджера як керівника.

1.6. Перелік результатів навчання здобувача вищої освіти

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

РНС НД-1.1.	Систематизувати заходи та методи консультативного менеджменту відповідно до сучасних досліджень у сфері менеджменту організацій.
РНС НД-1.2.	Проаналізувати ефективність моделей та видів консультування персоналу організації як функції професійної діяльності менеджерів.
РНС НД-1.3.	Систематизувати методи та заходи управління консультуванням в організації.
РНС НД-1.4.	Розробляти інноваційні консультаційні проекти, спрямовані на розв'язання проблем господарської діяльності організації.
РНС НД-1.5.	Проаналізувати переваги та недоліки внутрішнього та зовнішнього консультування як об'єктів консультативного менеджменту організації.
РНС НД-1.6.	Розробляти заходи управління знаннями в процесі консультування в організації.
РНС НД-1.7.	Розробляти управлінські заходи щодо консультаційного

	забезпечення ланцюжка інтеграції знань в організації.
PHC НД-1.8.	Проаналізувати базу та карти знань консультативної діяльності в організації.
PHC НД-1.9.	Розробляти консультативні проекти управління інтелектуальним капіталом організації.
PHC НД-1.10.	Систематизувати заходи та чинники забезпечення ефективних комунікацій з зовнішніми та внутрішніми консультантами організації у процесі консультування.
PHC НД-1.11.	Проаналізувати ефективність комунікацій з персоналом організації у процесі реалізації консультативної функції менеджера як керівника.
PHC НД-1.12.	Охарактеризувати завдання, напрями та результати діяльності учасників консультативного процесу відповідно до обраної моделі консультування.
PHC НД-1.13.	Охарактеризувати управлінські моделі консультування персоналу організації.
PHC НД-1.14.	Розробляти програми ділових бесід як управлінської моделі консультування.
PHC НД-2.1.	Систематизувати заходи планування, організації, мотивації та контролю діяльності внутрішніх консультантів організації.
PHC НД-2.2.	Проаналізувати управлінські заходи щодо формування та розвитку внутрішнього консультативного ринку організації.
PHC НД-2.3.	Проаналізувати організаційні форми внутрішнього консультування відповідно до мети та завдань консультативного менеджменту організації.
PHC НД-2.4.	Розробляти критерії та заходи вибору зовнішніх консультантів організації на основі аналізу ринку консалтингових послуг.
PHC НД-2.5.	Охарактеризувати управлінські заходи з розробки, укладення та контролю виконання контракту з надання консалтингових послуг з зовнішніми консультантами.
PHC НД-2.6.	Розробляти заходи, спрямовані на ефективне сполучення в процесі управління консультуванням в організації послуг внутрішніх та зовнішніх консультантів.
PHC НД-2.7.	Охарактеризувати принципи самоменеджменту консультативної діяльності менеджера як керівника.
PHC НД-2.8.	Розробляти інноваційні заходи управління бізнес-консалтингом як об'єктом консультативного менеджменту.
PHC НД-2.9.	Проаналізувати систему управління консалтинговою фірмою як об'єктом консультативного менеджменту.
PHC НД-2.10.	Систематизувати методи та заходи управління інтелектуальним (професійним), сервісним та

	підприємницьким векторами бізнес-консалтингу.
PHC НД-2.11.	Розробляти заходи ефективної реалізації мережевого принципу управління бізнес-консалтингом.
PHC НД-2.12.	Розробляти управлінські програми забезпечення клієнтоорієнтованості бізнес-консалтингу.
PHC НД-2.13.	Проаналізувати управлінські заходи щодо розвитку внутрішнього та інтерактивного маркетингу консалтингових послуг.
PHC НД-2.14.	Проаналізувати ефективність управління консультаційним процесом в організації.
PHC НД-2.15.	Охарактеризувати цілі, принципи та структуру техніко-економічного завдання консультантам організації.
PHC НД-2.16.	Оцінювати результати консультаційного процесу у цілому та його стадій.

2. Анотація програми та основні модулі навчальної дисципліни

2.1. Анотація програми навчальної дисципліни

Модуль 1. Професійне консультування в системі менеджменту організації

Аналізуються зміст, складові та напрями консультативного менеджменту, що є основою визначення його ролі в системі управління організаціями, розуміння консультування як функції менеджера та методу управлінського впливу, каналу знанневих ресурсів суб'єктів господарювання. Розкриваються види консультацій, ознаки та типи консультаційних послуг і консультаційних проектів, особливості внутрішнього та зовнішнього консультування. Визначається місце та роль консультативного менеджменту в управлінні знаннями, формуванні та використанні бази та карти знань організації, накопиченні інтелектуального капіталу та забезпеченні інтелектуальної безпеки. Досліджуються зміст консультування як процесу комунікацій в організації, напрями управління комунікаціями в процесі консультування, моделі консультаційних комунікацій, види комунікацій із зовнішніми консультантами як консультант-клієнтських відносин, основні елементи консультування як організаційної комунікації, управлінські моделі консультування.

Модуль 2. Менеджмент консультаційної діяльності

Розкриваються основні напрями управління консультативною діяльністю: менеджмент внутрішнього консультування, консалтингової діяльності як бізнесу, консультативного процесу. Аналізується система управління внутрішнім консультуванням. Розглядаються організаційні форми внутрішнього консультування, механізм внутрішнього консультативного ринку організації, критерії вибору послуг внутрішніх та зовнішніх консультантів, принцип сполучення внутрішнього та зовнішнього консультування. Аналізується управління консалтинговою діяльністю на основі принципів: оптимального сполучення інтелектуального (професійного), сервісного та підприємницького векторів бізнес-консалтингу; управлінської ієрархії та культури творчої інтелектуальної діяльності; внутрішніх та зовнішніх мереж консалтингу; інтеграції спеціальних знань та інформації, необхідних для ефективного консалтингу; клієнтоорієнтованості; формування ефективних відносин та співпраці консультантів і клієнтів у процесі консультування; орієнтації на якісні критерії діяльності консультанта та консалтингового продукту; інтелектуальної безпеки консалтингу, управління маркетингом. Розкриваються теоретичні та методичні основи управління консультативним процесом, функції менеджера на початковій, основній та заключній стадіях консультування, завдання, процедури та методи здійснення процесу консультування та його окремих стадій, оцінки його результатів.

2.2. Основні модулі навчальної дисципліни

№	Модуль/назва	Кількість кредитів ЄКТС	Усього годин	Аудиторні заняття (контактні)				Самостійна робота студентів
				Лекції	Практичні заняття	Семінарські заняття	Інші види занять	
1	Модуль 1. Професійне консультування в системі менеджменту організації	1	70	6	14		Колоквиум (на ПЗ)	50
2	Модуль 2.	2	80	10	16		Колоквиум	54

	Менеджмент консультаційної діяльності						ві ум (на ПЗ)	
Разом		5	150	16	30		0	104

3. Вимоги викладача

Викладач при вивченні дисципліни «Консультаційний менеджмент» висуває такі вимоги до студентів:

– творче оволодіння новими знаннями та навичками на основі цілеспрямованого та глибокого вивчення теорії та практики консультаційного менеджменту, сучасних наукових і прикладних джерел, професійного досвіду з управління консультаційним процесом в організації, консалтинговою діяльністю суб'єктів бізнес-консалтингу, здійснення менеджером консультаційної функції;

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

– активне навчання, що передбачає здійснення самостійного пошуку та вивчення сучасних навчально-методичних та інформаційних матеріалів із проблем консультаційного управління бізнесом і консалтинговою діяльністю, ініціювання та творчу підготовку виступів на практичних заняттях, зацікавлену участь у обговореннях, дискусіях і конференціях, ефективну роботу в студентському науковому гуртку кафедри.

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

4. Контрольні заходи результатів навчання

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

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

лекції – 0 балів;

практичні заняття – 50 балів;

колоквиуми – 40 балів;

самостійна робота студентів – 10 балів.

Підсумкова оцінка знань: 100 балів.

Поточний контроль				Самостійна робота студентів	Підсумкова оцінка знань
Практичні заняття		Колоквиуми			
Модуль № 1	Модуль № 2	Колоквиум № 1	Колоквиум № 2		
max 25	max 25	max 20	max 20	max 10	max 100

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

4.2. Шкала підсумкової оцінки знань студентів

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

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НЮУ
Зараховано	A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	90 – 100
	B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	80-89
	C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок	75-79
	D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	70-74
	E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії	60-69

Не зараховано	FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перескладати	35-59
	F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс	1-34

4.3. Методи педагогічного контролю:

- спостереження за навчальною діяльністю студентів;
- опитування студентів на практичних заняттях, консультаціях, колоквиумах та ін.;
- тестовий контроль;
- виконання практичних завдань;
- розв'язання задач та проблемних питань;
- контрольні роботи;
- співбесіди та консультування з певних тем навчальної дисципліни та їх відпрацювання студентами;
- доповіді, виступи, реферати, есе;
- ділові ігри, тренінги, майстер-класи, дискусії, конкурси, робота у малих групах, мозковий штурм та інші інтерактивні методи.

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

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

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

Самостійна робота студентів – це форма організації освітнього процесу, що охоплює різноманітні види індивідуальної і колективної навчальної діяльності, яка здійснюється під час аудиторних або

позааудиторних занять під загальним чи безпосереднім керівництвом викладача.

Самостійна робота студентів із вивчення навчальної дисципліни «Консультативний менеджмент» спрямовується на набуття студентами знань та 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 майбутніх професіоналів із менеджменту та адміністрування.

Завданнями самостійної роботи студентів із вивчення навчальної дисципліни «Консультативний менеджмент» є такі:

1) сприяння системному розумінню принципів, напрямів, підходів та методів консультативного менеджменту, що охоплює управління внутрішнім консультуванням в організації та використанням послуг зовнішніх консультантів, менеджмент консалтингової діяльності, консультаційну функцію менеджерів як керівників різного рівня компетентності та відповідальності;

2) формування здатності до творчого оволодіння знаннями, навичками, методами та прийомами забезпечення високого рівня ефективності консультативного управління та їх застосування на практиці;

3) розвиток здібностей до систематичного пошуку, аналізу, розробки та використання інноваційних заходів і методів ефективного консультативного менеджменту;

4) сприяння накопиченню здатностей до ефективного управління консультаційним процесом в організації та консалтинговою діяльністю, здійснення консультаційної функції менеджера як керівника;

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, колоквиумів, 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 менеджменту та адміністрування, статистичних даних, е-джерел інформації тощо;
- підготовка виступів, доповідей, рефератів, тез та участь у науково-практичних конференціях і конкурсах наукових робіт;
- вивчення практичного досвіду менеджерів консультування та консалтингової діяльності, методів ефективного застосування управлінських моделей консультування: ділових бесід, нарад, виступів, наказів та інструкцій;
- участь у колективних формах самостійної роботи з вивчення навчальної дисципліни.

Показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень студентів:

- систематична робота на лекціях і практичних заняттях;
- глибоке й творче розкриття питань, що визначені для самостійного вивчення; розв'язання проблемних ситуацій, що обговорюються на практичних заняттях та потребують опрацювання матеріалів лекцій і додаткових джерел;
- якісне виконання завдань із самостійної роботи;
- ініціація та підготовка виступів, доповідей, рефератів, есе з актуальних та інноваційних практик і методів консультативного менеджменту;
- здійснення досліджень із теоретичних і практичних питань

консультативного менеджменту та підготовка виступів, що розкривають їх результати;

– участь у студентських науково-практичних конференціях, роботі студентського наукового гуртка кафедри.

6. Інформаційне забезпечення самостійної роботи студентів

Основна література

Нормативно-правові акти

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

Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18 -22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 03.09.2019).

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

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

Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2018. № 9. ст.50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (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).

Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 02.07.2001 р. № 2658-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 47. Ст.251. Дата оновлення: 16.01.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 05.09.2019).

Підручники

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

Інших авторів:

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

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

Навчальні посібники

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

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

Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко.

Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с.
URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

Міжнародна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. С. М. Макухи. Харків: Право, 2012. 192 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2012/Posib_Mignar_ekonomi_ka_2012.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

Шевченко Л. С. 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. 212 с.

Інших авторів:

Бірбус 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.

Довгань Л. Є., Малик І. П., Шкробот М. В. Управлінський консалтинг: навчальний посібник. Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 198 с. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/16013/1/%D0%9D%D0%9F_%D0%A3%D0%9A.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг. Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 384 с. URL: http://cul.com.ua/preview/management%20u%20sferi%20posl_Morgulez.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 с.

Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 2: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2012. 108 с.

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

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

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

Додаткова література

Монографії

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

Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с. URL:

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

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

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

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

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

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

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

Інших авторів:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.

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

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

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

Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право: збірник наукових праць Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2015. № 1(20). С. 65-76. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp->

content/uploads/2015/02/ekonom_20.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

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

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 (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., Селіванова І. А. Бізнес-консалтинг: здобутки та проблеми сьогодення. Наукова дискусія в редакції журналу «Економічна теорія та право» з теоретичних та практичних питань розвитку бізнес-консалтингу 11 квітня 2019 р. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 156-172.

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

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

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

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

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

Шевченко Л. С. Корпоративна правова стратегія: сутність, типи, особливості реалізації. *Економічна теорія та право*. 2019. № 1 (36). С. 104-120.

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

Інших авторів:

Борщевський В., Бабій Г. Розвиток консалтингу в контексті європейської інтеграції України: суспільно-психологічний вплив та

пріоритети регуляторної політики. *Збірник наукових праць «Ефективність державного управління»*. 2012. Вип. 30. С. 393-398. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2012_30_50. (дата звернення: 05.09.2019).

Верба В. А. Класифікація консультаційних проектів. *Сіверянський літопис*. 2007. № 6. С. 174 – 181.

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

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір*. 2013. №71. С. 5-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_71_3 (дата звернення: 05.09.2019).

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

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

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

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

Тарануха О. М., Клименко І. С., Амеліна Н. К. Тенденції розвитку

ринку консалтингових послуг в Україні. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Випуск 4. С. 129-135. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/129-135.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

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

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 збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.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.nbuv.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).

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).