

Марченко О. С.

1.12. Law business management strategies in the context of the integrated approach

1.12. Стратегії управління юридичним бізнесом у контексті інтегрованого підходу

Юридичний бізнес – це орієнтована на досягнення правового результату та одержання прибутку професійна діяльність юристів та їх підприємницьких об'єднань, інтелектуальним продуктом якої є правові знання й інформація, що одержують інституційне закріплення в юридичних послугах. У теперішній час

концептуальні засади управління цим специфічним видом підприємницької діяльності тільки формуються переважно на основі аналізу та узагальнення досвіду практиків юридичного консалтингу. Актуальним є обґрунтування наукових підходів стратегічного управління юридичним бізнесом. Метою цього дослідження є з'ясування змісту та принципів інтегрованого підходу до визначення та реалізації стратегій суб'єктів підприємницької діяльності з надання юридичних послуг. Юридичний бізнес сполучає вектори підприємницької та інтелектуальної професійної діяльності. Змістом його підприємницького вектора є самостійна, ініціативна, на власний ризик комерційна господарська діяльність юристів, що практикують, та їх об'єднань з надання юридичних послуг з метою задоволення суспільних потреб у правовій допомозі та отримання прибутку. Професійно-інтелектуальний вектор юридичного бізнесу характеризується тим, що його суб'єкти створюють, залучають, накопичують правові знання, які в процесі професійного консультування у формі юридичних послуг передаються клієнтам разом з супутньою правовою інформацією. У контексті двовекторності бізнесу юридична фірма є об'єднанням на контрактній основі професіоналів з права, які є головним ресурсом індустрій та практик юридичного консалтингу, та підприємницькою організацією, відокремленим індивідуальним суб'єктом комерційної господарської діяльності, економічним агентом ринку юридичних послуг. Ефективність юридичного бізнесу залежить від його векторів, що обумовлює необхідність, по-перше, розвитку та удосконалення кожного з них, по-друге, їх сполучення з метою досягнення цілей юридичного бізнесу як єдиного цілого. Отже, важливим завданням управління юридичним бізнесом є інтеграція стратегій його підприємницького та професійно-інтелектуального розвитку як цілісної бізнес-системи.

Інтегрований підхід до стратегічного управління юридичним бізнесом передбачає здійснення комплексу управлінських заходів, спрямованих на забезпечення ефективності його підприємницького і професійно-інтелектуального векторів та досягнення позитивного синергетичного ефекту сполучення їх ресурсів і переваг у процесі надання юридичних послуг на комерційних засадах. Його головними принципами є: юридичний бізнес інтегрує підприємницькі та інтелектуально-професійні ресурси, компетенції та переваги; підприємницький та професійно-інтелектуальний вектори юридичного бізнесу тісно взаємопов'язані: інтелектуальний продукт як результат професійної діяльності юристів набуває суспільного визнання через механізм ринку юридичних послуг, ефективне використання якого для досягнення цілей бізнесу залежить від підприємницьких компетенцій суб'єктів юридичного консалтингу; стратегії юридичного бізнесу повинні ураховувати та реалізовувати в процесі управління двовекторність юридичного бізнесу, визначати цілі, завдання,

ресурси та результати розвитку кожного з векторів, сполучати заходи розв'язання підприємницьких та інтелектуально-професійних завдань юридичного бізнесу; стратегічне управління підприємницьким та інтелектуально-професійним векторами поєднує загальні стратегії розвитку бізнес-організацій у будь-якій сфері діяльності, які певним чином адаптуються до організаційно-економічних характеристик юридичного бізнесу, і специфічні стратегії, що відбивають особливості цього виду інтелектуального підприємництва. До підприємницьких стратегій належать стратегії диверсифікації та спеціалізації діяльності суб'єктів юридичного бізнесу. Стратегія диверсифікації діяльності базується на виборі та розвитку таких її специфічних організаційних форм, як: а) «юридичні супермаркети» – великі багатoproфільні юридичні фірми «повного циклу», які мають значний штат юристів, представлені у багатьох сегментах ринку юридичних послуг та орієнтовані на комплекс юридичних практик та індустрій; б) багатoproфільні середні та малі юридичні фірми, що здійснюють повний спектр юридичних послуг для своїх базових клієнтів. Їх особливістю є обмежене коло клієнтів та невелика кількість юристів у штаті; в) «юридичні кабінети» – малі юридичні фірми, що надають обмежений спектр юридичних послуг.

В Україні майже всі юридичні фірми, які представлені у рейтингу «50 провідних юридичних фірм України 2017 р.», є юридичними супермаркетами. Перше місце у рейтингу займає фірма Baker McKenzie, яка здійснює такі юридичні практики: банківське та фінансове право, корпоративне право, M&A, фінансова реструктуризація, інтелектуальна власність, податкове право, земельне право та нерухомість, конкурентне право, судова практика, трудове право, комплаєнс, міжнародний арбітраж, міжнародна торгівля і право СОТ, ринки капіталу, державно-приватне партнерство та взаємодія з держорганами [1]. Організація юридичного супермаркету та багатoproфільної юридичної фірми потребує значних капіталовкладень в основні та оборотні засоби суб'єкта юридичного бізнесу, здійснення маркетингових досліджень, реклами та пропаганди тощо. Юридичний кабінет у цьому аспекті є менш витратним. Але без відповідної моделі диверсифікації інтелектуально-професійного вектора юридичний бізнес не досягне цілей, передбачених цими стратегіями.

Стратегію спеціалізації діяльності застосовують юридичні фірми, орієнтовані на певну індустрію чи юридичну практику, а також вузькоспеціалізовані фірми та ті, що діють в ринковій ніші. Прикладом вузькоспеціалізованого юридичного консалтингу є діяльність української юридичної фірми «Дубинський та Ошарова» (36 місце у рейтингу) з надання послуг з розв'язання питань в сфері інтелектуальної власності [1]. Нішову стратегію застосовують фірми, що працюють у незайнятому сегменті ринку юридичних послуг, а також юридичні стартапи, орієнтовані на нові юридичні

послуги та технології юридичного консалтингу. Як влучно визначив партнер провідної української юридичної фірми «Астерс» О. Дем'яненко, нішова спеціалізація передбачає наявність спеціалістів, «заточених» на рішення конкретних завдань [2]. Специфічною стратегією спеціалізації юридичного бізнесу є бутикова стратегія. Юридичні бутики характеризуються високою якістю послуг, невеликими розмірами і індивідуальним підходом до кожного клієнта. Вибір та реалізація стратегій диверсифікації (супермаркет, багатопрофільна фірма, юридичний кабінет) та спеціалізації (вузькоспеціалізована, нішова, бутикова діяльність) повинні базуватися на інтегрованому підході, оскільки їх успіх залежить від підприємницьких і професійних ресурсів юридичного бізнесу, що вимагає не тільки витрат фінансових ресурсів та здійснення маркетингових заходів, а й підготовку або залучення юристів, професійний рівень яких відповідає вимогам обраної стратегії. Юридичний супермаркет є орієнтованим на універсальну професійну підготовку юристів, які володіють знаннями з різних галузей права. Навпаки, спеціалізація базується на залученні професіоналів певних юридичних практик та індустрій. Індивідуалізованість і висока якість послуг юридичного бутика забезпечується саме інтелектуально-професійним вектором юридичного бізнесу.

Стратегії розвитку інтелектуально-професійного вектора безпосередньо спрямовані на досягнення високої віддачі головного ресурсу юридичного бізнесу – професіоналів у сфері права. Надання юридичних консультаційних послуг здійснюється у формі професійних порад, експертних висновків, рекомендацій, експертиз, довідок тощо, які є інтелектуальним продуктом юриста. При цьому, підготовка професійних рекомендацій і висновків неможлива без активної участі клієнта, який надає інформацію, формулює проблему, засвоює отримані у процесі консультування правові знання та впроваджує поради юриста у практику. Виходячи з цього, інтегрованою стратегією розвитку інтелектуально-професійного вектора юридичного бізнесу є комунікаційна стратегія, спрямована на формування та забезпечення ефективності консультант-клієнтських відносин, які мають такі головні форми:

- професійні відносини з розв'язання правових проблем клієнта. Це відносини з приводу надання юристом і отримання клієнтом необхідної професійної правової допомоги. Зміст, тривалість та ефективність процесу юридичного консультування залежить від правової проблеми, здатності юриста і консультанта її сформулювати, знайти шляхи її розв'язання та їх реалізувати на практиці;

- економічні відносини, змістом яких є специфікація прав власності на інтелектуальний продукт юриста, визначення ціни юридичної послуги, гонорару консультанта, його форм, порядку оплати тощо;

- правові відносини, зміст яких визначається та регламентується контрактом з надання юридичних послуг, чинним законодавством;
- організаційно-управлінські відносини, пов'язані з організацією ефективного консультативного процесу, управлінням консультативною діяльністю;
- психологічні відносини юриста та клієнта на всіх стадіях консультативного процесу.

Слід підкреслити, що зазначені форми консультант-клієнтських відносин у сфері юридичного консалтингу тісно взаємопов'язані. Юридичне консультування є професійною діяльністю в сфері права, яка має певні організаційно-економічні, управлінські, юридичні та психологічні умови та характеристики, що диктує необхідність прийняття та реалізації стратегічних рішень щодо їх формування та розвитку. Складовими інтегрованої комунікаційної стратегії юридичного бізнесу є стратегії формування, накопичення та розвитку клієнтської бази, вибору та впровадження ефективних моделей консультант-клієнтських відносин, забезпечення руху знань в організації, формування та забезпечення віддачі інтелектуального капіталу суб'єктів юридичного бізнесу. Клієнтська стратегія безпосередньо пов'язана з управлінням як підприємницьким вектором, оскільки спрямована на формування та розвиток ринку певного суб'єкта юридичного бізнесу, так і інтелектуально-професійним вектором, віддача якого залежить від клієнтської бази юридичного консалтингу, від обсягу, структури та інтенсивності попиту на юридичні послуги. Важливим напрямом управління клієнтською базою є визначення типів клієнтів. За критеріями тривалості консультант-клієнтських відносин (життєвий цикл клієнта) та можливого рівня грошових доходів та іншої вигоди консультанта від надання юридичних послуг (життєва цінність клієнта) [4, с. 36] типами клієнтів юридичного бізнесу є такі: базові клієнти, характеристиками яких є довгий або середній життєвий цикл, висока життєва цінність, включаючи негрошову вигоду (висока репутація, рекомендації новим клієнтам тощо); перспективні клієнти, яких доцільно і можливо трансформувати у базові клієнти, оскільки вони мають високу життєву цінність та середній життєвий цикл; ситуаційні клієнти з коротким або середнім життєвим циклом та низькою життєвою цінністю, яких недоцільно трансформувати у базові клієнти; випадкові клієнти з коротким життєвим циклом; потенційні клієнти з високою життєвою цінністю, які відомі консультанту, але ще не залучені у юридичне обслуговування; колишні клієнти, життєва цінність яких для юриста у теперішній час полягає у можливості отримання негрошової вигоди, наприклад, позитивних відгуків, рекомендацій новим клієнтам тощо; репутаційні клієнти, обслуговування яких є доказом високого професіоналізму та репутації юриста,

затребуваності його послуг. Такі клієнти не обов'язково є базовими, але саме вони формують професійний імідж юриста та юридичної фірми.

Комунікаційні стратегії юридичного бізнесу щодо відносин з клієнтами певного типу спрямовані на ефективне управління його клієнтською базою на основі здійснення комплексу заходів підприємницького та професійного характеру, серед яких: визначення якісної планки клієнтів, тобто граничного клієнта, який за критеріями життєвого циклу, життєвої цінності, прибутковості та складності консультант-клієнтських відносин є останнім щодо зацікавленості у ньому суб'єктів юридичного бізнесу; вартісної планки юридичної послуги – граничної (мінімальної) суми гонорару за юридичне обслуговування чи граничної ставки погодинної оплати клієнтом юридичної консультації; вартісної лінійки клієнтів, що визначає діапазон цін юридичних послуг.

Стратегія моделей консультант-клієнтських відносин тісно взаємопов'язана з клієнтською стратегією та має метою забезпечення ефективного процесу юридичного консультування, який охоплює різні стадії та фази, кожна з яких характеризується певними консультант-клієнтськими відносинами та залежить від них. Значна роль у забезпеченні ефективності юридичного консультування належить стратегічному вибору суб'єктами юридичного бізнесу моделі консультант-клієнтський відносин, серед яких є загальні, що притаманні багатьом видам консультативної діяльності – експертна, проектна, процесна моделі, і специфічні: представництво – юрист представляє у встановленому порядку інтереси клієнта в державних установах, інших організаціях та закладах; аутсорсинг як виконання юристом певних функцій клієнта. Наприклад, юрист-консультант організує та веде претензійну роботу на підприємстві клієнта, розробляє договори та бере участь у їх укладенні та контролі виконання.

Експертній моделі консультант-клієнтських відносин притаманний переважно такий поділ функцій юриста і клієнта в процесі консультування: розробка заходів розв'язання проблеми – функція юриста; формулювання проблеми, надання інформації та впровадження рекомендацій юриста – функція клієнта. У проектній моделі функції юриста доповнюються виконанням професійних дій, пов'язаних з діагностикою і формулюванням проблеми клієнта. Процесна модель характеризується співпрацею юриста і клієнта на всіх етапах консультативного процесу, починаючи з передконтрактної діагностики проблеми та завершуючи впровадженням рекомендацій юриста та оцінкою результатів, що забезпечує високий рівень його ефективності. До головних стратегій управління рухом знань, належать «кодіфікація», що базується на інформаційних технологіях систематизації та зберігання знань, і «персоналізація», що зосереджується на людях та передаванні знань в організації [4]. Стратегія кодифікації характеризується централізованою формою управління, орієнтацією на оперативне юридичне консультування та високим рівнем стандартизації

консультаційного процесу. В основі цієї стратегії інформаційні технології, формування та використання бази знань юридичного консалтингу.

База знань як накопичена професійна інформація, яка є ресурсом ефективної діяльності суб'єктів юридичного бізнесу, розділяється, по-перше, на формалізовану – це інформація, що зберігається на електронних та паперових носіях; неформалізовану – інформація, яка є змістом корпоративної культури та пам'яті; по-друге, організаційну – база знань юридичної фірми та персональну – база знань, власників бізнесу, менеджерів та юристів. Формалізовані та неформалізовані організаційна та персональні бази знань є знанневим потенціалом юридичного бізнесу, створення, розвиток та ефективне використання якого є головним завданням стратегії кодифікації.

Сутнісними рисами стратегії персоніфікації є децентралізація управління рухом знань, низький рівень стандартизації процесу надання юридичних послуг. Головним об'єктом управління є юристи як носії правових знань. За змістом – це управління специфічними інтелектуальними ресурсами юридичного консалтингу, що охоплює систему заходів щодо організації, мотивації та контролю дій юристів з залучення, розповсюдження, накопичення та використання індивідуальних і колективних, формалізованих та неформалізованих, явних та неявних знань; за предметом – це, насамперед, управління інтелектуальною працею фахівців з права на базі створення необхідних умов для реалізації їх творчих здібностей, співпраці та обміну знаннями; за принципами та інструментами – це управління, що спирається на культуру юридичної фірми як інтелектуальної організації.

Важливим завданням стратегічного управління розвитком підприємницького та професійно-інтелектуального векторів є формування, накопичення та ефективне використання інтелектуального капіталу юридичного бізнесу, таких його складових як організаційний, людський, клієнтський капітали. Слід підкреслити, що менеджмент інтелектуального капіталу інтегрує підприємницькі та інтелектуально-професійні стратегії юридичного бізнесу. З одного боку, інтелектуальні ресурси юридичної фірми створюються на основі інвестицій в об'єкти інтелектуальної власності, технології, методики, програми, бази знань практичної юридичної діяльності (організаційний капітал), професійні знання, уміння та навички юристів, їх навчання та підвищення кваліфікації (людський капітал), формування та розвиток клієнтської бази (клієнтський капітал). Здійснення інвестицій, їх обсяг та спрямованість визначаються підприємницькою стратегією. З іншого боку, саме професійні стратегії забезпечують якість та конкурентоспроможність інтелектуального капіталу юридичного бізнесу. Таким чином, двовекторність юридичного бізнесу обумовлює необхідність та доцільність застосування інтегрованого підходу до розробки та реалізації стратегій його функціонування та розвитку. Інтегрований

підхід передбачає, по-перше, урахування підприємницьких та інтелектуальних чинників ефективного юридичного консалтингу в професійних та бізнес стратегіях, по-друге, сполучення цих стратегій у процесі управління. Підприємницькі стратегії диверсифікації та спеціалізації діяльності суб'єктів юридичного бізнесу та стратегії професійного розвитку юридичного консалтингу: формування, накопичення та розвитку клієнтської бази, вибору та впровадження ефективних моделей консультант-клієнтських відносин, забезпечення руху знань в організації інтегруються у процесі управління юридичним бізнесом як єдиним цілим. Комплексною формою їх інтеграції є стратегія управління інтелектуальним капіталом юридичного бізнесу.

Література:

1. 50 ведущих юридических фирм Украины 2017 года. Ежегодное исследование. *Юридическая практика*. URL: <http://top50.com.ua/ru/group/top50/2017> (дата звернення: 15.06.2018).
2. Демьяненко А. Авиаудар. *Юридическая практика*. URL: <http://pravо.ua/article.php?id=100111870> (дата звернення: 15.06.2018).
3. Галкин А. Юридическая фирма на миллион: от частной практики до лидерства на рынке. – Ростов н/Д: Феникс, 2014. – 253 с.
4. Верт А., Киппинг М., Энгвелл Л. и др. Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода. – Харьков: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. – 416 с.



*The Academy of Management
and Administration in Opole*

**MODERN MANAGEMENT:
ECONOMY AND ADMINISTRATION**



*The Academy
of Management
and Administration
in Opole*

**NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE:
EKONOMIA I ADMINISTRACJA**

**MODERN MANAGEMENT:
ECONOMY AND ADMINISTRATION**

Monograph

Edited by Tadeusz Pokusa

Tetyana Nestorenko

Opole 2018

ISBN 978 – 83 – 62683 – 27 – 7

Modern Management: Economy and Administration. *Monograph.* Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018; ISBN 978-83-62683-27-7; pp.216, illus., tabs., bibls.

Editorial Office:

Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu
45-085 Polska, Opole, ul. Niedziałkowskiego 18
tel. 77 402-19-00/01
E-mail: info@poczta.wszia.opole.pl

Reviewers

prof. dr hab. Marian Duczmal (Poland)
doc. Natalia Afanasieva, PhD. (Ukraine)
doc. Ing. Stanislav Filip, PhD. (Slovakia)

Editorial Board

*Wojciech Duczmal (Poland), Tamara Makarenko (Ukraine),
Oleksandr Nestorenko (Ukraine), Tetyana Nestorenko (Ukraine),
Iryna Ostopolets (Ukraine), Tadeusz Pokusa (Poland), Jadwiga Ratajczak (Poland),
Sławomir Śliwa (Poland), Tetyana Zubro (Slovakia)*

Publishing House:

Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu
45-085 Polska, Opole, ul. Niedziałkowskiego 18
tel. 77 402-19-00/01

Authors are responsible for content of the materials.

ISBN 978 – 83 – 62683 – 27 – 7

© Authors of articles, 2018
© Publishing House WSZiA, 2018

TABLE OF CONTENTS

Preface	5
Part 1. Urgent Problems of Management and Administrating	7
1.1. Social policy as the basis for the development of a social state: challenges of the present and perspectives of modernization in Ukraine.....	7
1.2. Principles and methods of team building and management in a knowledge-based economy.....	13
1.3. Theoretical and methodological principles of the managerial decision-making process at enterprises.....	19
1.4. Accounting and control are at administration of taxes and fees of enterprises.....	25
1.5. The main aspects of reforming state management as a component of public administration on the way of Ukraine's integration into the EU.	31
1.6. International preconditions for development the basics of a concept of forming a national risk-oriented system on combating money laundering and the financing of terrorism and proliferation.....	37
1.7. The importance of the code of professional ethics in accounting accountants association in Poland for the accounting profession.....	44
1.8. The need for optimization of state regulation of Ukraine financial security in the context of its economic rapprochement with the states of the European space.....	49
1.9. Personal properties of emergency rescuers as factors of professional deformation.....	56
1.10. Implementation of information communications in the process of public management and administration.....	63
1.11. Characteristics of the Ukrainian industry as a dominant component of the realization of national interests and ensuring economic security	69
1.12. Law business management strategies in the context of the integrated approach.....	75
1.13. Building an integrated model of IT-project management processes based on a proactive approach.....	82
1.14. Business administration in legal economy.....	89
1.15. Evaluation of activities of political elite.....	96
1.16. Strategic consulting in the economic sphere.....	102

Part 2. Economics and Management of Innovation	109
2.1. World trends managing innovations.....	109
2.2. Positive and negative implications of development of cryptocurrency market.....	115
2.3. Exchange rate and trade: symmetric or asymmetric relationship. Case of Ukraine.....	123
2.4. Increase of the efficiency of companies functioning by means of cluster structures creation.....	128
2.5. Institutional preconditions for smart modernization of Ukrainian chemical industry.....	134
2.6. Development of modern e-commerce in Ukraine.....	141
2.7. Credit mechanism of financial support to the agrarian sector of the economy.....	147
2.8. Applications used in designing websites.....	154
2.9. Innovations as strategic resource of socio-economic development of the country.....	161
2.10. Risks management mechanisms of economic security innovative component of the enterprise.....	168
2.11. The national economy: searching for algorithm of sustainable development (critical analysis of theoretical preferences).....	175
2.12. Dematerialization of the world economy: is there a limit to post-industrialization?.....	182
2.13. Innovativeness as the defining trend of education's development of the information civilization.....	188
2.14. Analytical generalization of evaluation and research levels of economic security.....	195
2.15. Problems of economic management of innovations: natural principles of achievement of controllability.....	201
Annotation	209
About the authors	215

accompanied by a number of threats to the national economy and a decrease in the level of national security, is established. Recommendations are developed that will improve the efficiency of industrial production. The emphasis is on introducing an innovative strategy for the development of industrial enterprises, which will allow the release of innovative products and increase its competitiveness in the domestic and foreign markets.

- 1.12. ***Olha Marchenko. Law business management strategies in the context of the integrated approach.*** The article substantiates the content and principles of the integrated approach to strategic management of legal business which connects entrepreneurial, intellectual and professional resources and competencies. The entrepreneurial strategies of diversification and specialization activities of legal business entities, strategies of professional development of legal consulting are revealed. The necessity and content of the integrating business and professional strategies in the legal business management process as a whole have been proven and disclosed. The strategy of intellectual capital management of the legal business in the context of the integrated approach is characterized.
- 1.13. ***Victor Morozov, Olena Kalnichenko. Building an integrated model of IT-project management processes based on a proactive approach.*** The authors explore modern methodologies and standards that define the principles of software creation and implementation with a view to understanding the processes that are occurring under IT-projects implementing. Today, the methodologies and standards that allow the project team to get practical results and describe a full range of tasks are the most used in the area of information technology. IEEE 1074 standard, ISO standards, CMMI standard, ITIL methodology are discussed in the article.
- 1.14. ***Olha Ovsienko. Business administration in legal economy.*** The features of business administration in the legal economy are determined. It is proved that economic agents who fall into the legal economy environment are interested in effective norms of economic behaviour creating. These rules direct business entities to a socially oriented order based on the rule of law principle. It is established that outside of the legal economy, public requests for the creation of such norms are blocked. Inequality in the possibilities of socio-economic rights' realization creates economic motivations for business to preserve the economic order, where there are sources of various economic privileges' unjustified obtaining.
- 1.15. ***Ludmyla Pashko. Evaluation of activities of political elite.*** The article is devoted to highlighting the results of evaluation carried out by the authors pertaining to the activities of political elite and to substantiation of the necessity of such evaluation as an efficient element of democratization of the system of public management activities and as a component of public activation. The modern approaches to the evaluation of activities of political elite are analyzed. The proprietary methodology of such evaluation is offered on the basis of thirteen criteria.
- 1.16. ***Liudmyla Shevchenko. Strategic consulting in the economic sphere.*** The author analyzes strategic consulting as a science and professional management activity. In modern conditions, strategic consulting should be economic, innovative, and legal. Economic consulting helps managers to strengthen competitiveness and strategic balancing of enterprises. The innovative strategic consulting means understanding the prospects of innovative development of industry and business organizations. Legal strategic consulting is based on knowledge of law and respect for the law. This is professional assistance to develop legal strategies for companies and to implement special legal instruments: due diligence, compliance, forensic, etc. The government consulting is also relevant.

About the authors

Part 1. Urgent Problems of Management and Administrating

- 1.1. *Svitlana Horbatiuk* – PhD in Public Administration
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
- 1.2. *Tsvetan Iliev* – PhD, Professor
International Business School, Botevgrad, Bulgaria / University of Agribusiness and Rural Development, Plovdiv, Bulgaria.
- 1.3. *Raisa Kvasnitska* – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kateryna Larionova – PhD in Economics, Associated Professor
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine.
- 1.4. *Volodymyr Panteleiev* – Dr. hab., Professor
National Academy of Statistics, Kyiv, Ukraine.
- 1.5. *Tetiana Tomalia* – PhD in Economics, Associate Professor
Khmelnitsky National University, Khmelnytsky, Ukraine.
- 1.6. *Nataliya Ynukova* – Doctor in Economics, Professor
Daria Hontar – PhD in Economics
Zhanna Andriichenko – PhD in Economics, Associate Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine.
- 1.7. *Aneta Wszelaki* – Doctor
University of Economics in Katowice, Katowice, Poland.
- 1.8. *Nataliia Zachosova* – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, Cherkasy, Ukraine.
- 1.9. *Valerii Bosniuk* – PhD in Psychological Sciences
Yana Ragoza
National University of Civil Protection of Ukraine, Kharkiv, Ukraine.
- 1.10. *Liudmyla Ivashyna* – PhD in Public Administration
Sumy Regional Institute of Postgraduate Pedagogical Education, Sumy, Ukraine.
Svitlana Lutsenko – PhD in Public Administration, Associate Professor
O. Balatsky Educational and Scientific Institute of Finance, Economics and Management of Sumy State University, Sumy, Ukraine.
Svitlana Nikolaienko
Sumy Regional Institute of Postgraduate Pedagogical Education, Sumy, Ukraine.
- 1.11. *Marta Kopytko* – Doctor Habilitatus of Economics, Professor
Nazar Galushka
Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine.
- 1.12. *Olha Marchenko* – Doctor of Economic Sciences, Professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.
- 1.13. *Victor Morozov* – PhD in Technical Sciences, Associate Professor
Olena Kalnichenko – PhD in Technical Sciences, Professor
Taras Shevchenko Kyiv National University, Kyiv, Ukraine.
- 1.14. *Olha Ovsiienko* – PhD in Economics, Associate Professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.
- 1.15. *Ludmyla Pashko* – Doctor of Sciences in Public Administration, Professor
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine
- 1.16. *Liudmyla Shevchenko* – Doctor of Economic Sciences, Professor
Yaroslav Mudryi National Law University, Kharkiv, Ukraine.