

**ПрАТ «ВНЗ «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ  
ПЕРСОНАЛОМ»**



**МАУП**

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА**  
**дисципліни**  
**«Управління консалтинговим бізнесом»**  
**(для магістрів)**

**Київ 2016**

Підготовлено професором кафедри управління персоналом та економіки праці Л.В. Бірдус.

Затверджено на засіданні кафедри управління персоналом та економіки праці (протокол №4 від “14” листопада 2016 р.)

Схвалено вченою радою Інституту менеджменту та бізнесу імені Богдана Хмельницького (протокол №11 від 21.11.2016 р.)

Бірдус Л.В. Навчальна програма дисципліни "Управління консалтинговим бізнесом" (для магістрів). — К.: МАУП, 2016. — 14 с.

Навчальна програма дисципліни містить пояснювальну записку, тематичний план, зміст дисципліни “Управління консалтинговим бізнесом”, варіанти виконання контрольних робіт, вказівки для виконання контрольної роботи, питання до самоконтролю знань студентів, список літератури.

Міжрегіональна Академія  
управління персоналом  
2016

## Пояснювальна записка

У сучасних економічних умовах господарювання кожному підприємству необхідні консультації від професійних фірм, які полягають у наданні незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами з метою сприяння підприємствам у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку оптимальних рішень та методології впровадження рекомендацій.

Консалтинг - це професійна допомога з боку фахівців з управління господарством керівникам і управлінському персоналу різних організацій (клієнту) в аналізі і рішенні проблем їх функціонування і розвитку, здійснювана у формі рад, рекомендацій і спільно розроблених із клієнтом рішень.

Навчальна дисципліна «Управління консалтинговим бізнесом» належить до циклу професійно орієнтованих дисциплін галузі знань 05 "Соціальні та поведінкові науки" за спеціальністю 051 "Економіка".

Навчальна дисципліна є вибірковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців другого(магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 051 "Економіка", спеціалізації «Економіка та управління підприємствами» для всіх форм навчання.

*Предметом вивчення дисципліни* «Управління консалтинговим бізнесом» є процеси пізнання та свідомого використання економічних законів і закономірностей функціонування і розвитку суспільного виробництва у діяльності первинних економічних ланок, методичні основи дослідження, моделювання у економічній діяльності підприємств, розвиток здібностей та навичок консалтингової діяльності.

*Міждисциплінарні зв'язки.* Навчальна дисципліна має логічний та змістовно-методичний взаємозв'язок з іншими дисциплінами. Для її засвоєння студентам необхідні попередні знання та вміння, набуті під час опанування таких дисциплін, як «Логістика», «Маркетинг», «Основи менеджменту», «Управління персоналом», «Інвестування», «Стратегічне управління» та ін..

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

- Консультування як бізнес
- Місце і роль консалтингових організацій у забезпеченні розвитку бізнесу
- Маркетинг у сфері консалтингу
- Презентація результатів
- Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації.

## 1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. *Метою* викладання навчальної дисципліни „Управління консалтинговим бізнесом” є освоєння основ управлінського консультування, ознайомлення з еволюцією розвитку галузі, досвідом консультування з управління та тенденціями його розвитку, усвідомлення ринку консалтингових послуг та дослідження специфіки надання консалтингових послуг в Україні.

1.2. Основними *завданнями* вивчення дисципліни є:

- розкрити зміст консалтингової діяльності та необхідність цієї діяльності для планування і організації успішного бізнесу;
- розглянути умови успішного консультування, усвідомити технологію надання консалтингових послуг;
- набути навичок підготовки і проведення консалтингової діяльності.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

### **знати:**

- поняття сучасного консалтингу;
- основи управлінського консультування як елементу інфраструктури професійної підтримки бізнесу;
- основні особливості та етапи становлення й розвитку управлінського консалтингу;
- виникнення і сучасний стан вітчизняного консалтингу;
- головні етапи і особливості консалтингового процесу;
- роль консультанта в управлінському консультуванні;
- специфіку маркетингу консалтингових послуг;
- методологічні аспекти консультування.

В результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути ряд компетентностей, а саме:

- **знань** щодо:
  - сутності управління консалтинговим бізнесом;
  - основних етапів процесу управління консалтинговим бізнесом;
  - основ організації управління консалтинговим бізнесом на підприємстві;
  - завдань консультантів з управління консалтинговим бізнесом;
  - методів оцінки ефективності запропонованих та впроваджених у діяльність підприємств рекомендацій;
  - формулювання результатів здійсненого консультування;
  - методів виявлення резервів у діяльності підприємств;
- **вмінь**:
  - аналізувати пропозиції консультантів з консалтингового бізнесу;
  - складати технічне завдання консультанту з консалтингового бізнесу;
  - формулювати пропозиції консультанту з консалтингового бізнесу;
  - знаходити оптимальні рішення сформульованих проблем у заздалегідь установлених термінах на підставі результатів консультування;

- організувати упровадження пропозицій консультантів з консалтингового бізнесу;

- оцінювати рекомендації, що запропоновані консультантами з консалтингового бізнесу та результати вирішення проблем;

• **комунікацій:**

- здатність збирати, накопичувати та передавати інформацію щодо вирішення проблем підприємств-замовників консультаційних послуг;

- здатність перетворювати інформацію у знання про майбутні перспективи діяльності підприємства з метою забезпечення його конкурентних переваг;

• **автономності і відповідальності:**

- здатність пропонувати варіанти вирішення питань щодо оптимізації управління діяльністю підприємств з метою забезпечення їх конкурентних переваг;

- здатність вирішувати проблемні питання у діяльності підприємств, пов'язані з перспективою їх подальшого розвитку, на основі побудови ефективного механізму планування та управління з метою запобігання загроз, небезпек та зниження ступеня ризику діяльності підприємства.

Методика викладання дисципліни передбачає застосування сучасних тренінгових методів навчання, які дозволяють комплексно засвоїти знання та набути всебічних практичних навичок.

Підсумковий контроль знань проводиться у формі заліку. Залік з дисципліни «Управління консалтинговим бізнесом» має на меті перевірку знань студентів з теорії консалтингу і виявлення навичок застосування отриманих знань у вирішенні практичних завдань, а також вмінь самостійної роботи з навчальною і науковою літературою.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 годин, тобто 4 кредити ЄКТС.

**Тематичний план дисципліни  
"УПРАВЛІННЯ КОНСАЛТИНГОВИМ БІЗНЕСОМ"**

№ з/п	Назва змістового модуля і теми
	<b>Змістовий модуль 1. Консультування як бізнес</b>
1.	Зміст і роль консалтингу. Основні види і завдання консалтингу
2.	Критерії професіоналізму консультантів
3.	Консалтинговий цикл
	<b>Змістовий модуль 2. Місце і роль консалтингових організацій у забезпеченні розвитку бізнесу</b>
4.	Надання необхідної інформації клієнту. Проведення діагнозу проблем клієнта
5.	Сприяння підвищенню кваліфікації клієнта
6.	Розроблення рекомендацій та подання допомоги в їх реалізації
7.	Суттєве поліпшення ефективності системи управління в організації

	<b>Змістовий модуль 3. Маркетинг у сфері консалтингу</b>
8	Пошук потенційних клієнтів
9	Канали доступу до клієнтів
10.	Розвиток бізнес-контактів. Консалтингові пропозиції
	<b>Змістовий модуль 4. Презентація результатів</b>
11	Мета презентації
12.	Принципи і правила успішної презентації
	<b>Змістовий модуль 5. Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації</b>
13.	Сприяння формуванню системи стратегічного менеджменту
14.	Допомога у створенні сучасної системи маркетингу
15.	Роль консалтингу в побудові ефективного виробничого менеджменту
16.	Сприяння модернізації системи кадрового менеджменту
17.	Роль консалтингу у створенні сучасної системи фінансового менеджменту організації
	<b>Разом годин:120</b>

## Зміст дисципліни "Управління консалтинговим бізнесом"

### Змістовий модуль 1. Консультування як бізнес

#### *Тема 1. Зміст і роль консалтингу. Основні види і завдання консалтингу*

Консультування і консалтинг. Причини попиту на послуги консультантів. Види консультування. Основні завдання консультування. Система "консультант — клієнт".

*Література [1-3; 6;18;43; 45]*

#### *Тема 2. Критерії професіоналізму консультантів*

Особисті якості консультантів. Ділові якості консультантів. Наявність відповідної освіти. Наявність професійного досвіду.

*Література [1; 2; 15; 27]*

#### *Тема 3. Консалтинговий цикл*

Початковий контакт із клієнтом. Первинна пропозиція. Укладення контракту. Збір необхідної інформації. Аналіз інформації, розробка рекомендацій. Організація звітності. Управління впровадженням. Завершення консалтингової діяльності та проведення її оцінки.

*Література [1; 3; 9;14;26;32]*

## **Змістовий модуль 2. Місце і роль консалтингових організацій у забезпеченні розвитку бізнесу**

### ***Тема 4. Надання необхідної інформації клієнту. Проведення діагнозу проблем клієнта***

Основні види інформації, яка потрібна клієнту. Допомога клієнту в організації ефективної системи збирання та аналізу інформації. Аналіз симптомів "захворювання". Виявлення корінних проблем. Методи діагностики бізнесу.

*Література* [1; 3;5; 9;19;24;38]

### ***Тема 5. Розроблення рекомендацій та подання допомоги в їх реалізації***

Допомога в розробці оновленої загальної стратегії підприємства. Рекомендації щодо формування ефективної маркетингової стратегії. Поради щодо стратегії оновлення продукції підприємства. Допомога в розробці сучасної кадрової стратегії.

Рекомендації щодо вдосконалення фінансової стратегії підприємства.

*Література* [12; 16; 21;35]

### ***Тема 6. Сприяння підвищенню кваліфікації клієнта***

Проведення необхідних тренінгів. Усунення перешкод на шляху ефективної комунікації всередині компанії. Допомога в організації сучасної системи аналізу зовнішніх факторів.

*Література* [1-4; 9;17;23;41]

### ***Тема 7. Суттєве поліпшення ефективності системи управління в організації***

Вдосконалення системи прийняття рішень. Впровадження системи делегування повноважень. Поліпшення механізму управління змінами в компанії. Підвищення мотивації персоналу.

*Література* [2; 5; 8; 10;17;31;42]

## **Змістовий модуль 3. Маркетинг у сфері консалтингу**

### ***Тема 8. Пошук потенційних клієнтів***

Стратегічна сегментація ринку консалтингових послуг. Клієнти реальні та потенційні. Механізм кваліфікування клієнтів. Виявлення осіб, які приймають рішення. Знання осіб, які мають вплив.

*Література* [1; 2; 9;16;22;39;41]

## ***Тема 9. Канали доступу до клієнтів***

Роль паблік рилейшнз. Використання реклами. Прямі контакти. Участь у презентаціях, торговельних ярмарках, виставках. Отримання відгуків від існуючих клієнтів.

*Література* [2; 5; 8; 10;17;31;42]

## ***Тема 10. Розвиток бізнес-контактів. Консалтингові пропозиції***

Первісна сегментація бізнес-оточення. Визначення ключових клієнтів. Види консалтингових пропозицій. Вимір задоволеності клієнта.

*Література* [1; 2; 9;20;32;44]

## **Змістовий модуль 4. Презентація результатів**

### ***Тема 11. Мета презентації***

Перелік головних перешкод на шляху до клієнта. Форми презентації. Види презентації. Характеристика демонстраційної та кумулятивної презентації. Матеріальна база презентації.

*Література* [1; 3; 9;14;26;32]

### ***Тема 12. Принципи і правила успішної презентації***

Принципи порозуміння між консультантом і клієнтом. Утримання уваги клієнта. Правила успішної презентації. Показники успішної презентації.

*Література* [1-4; 9;17;23;41]

## **Змістовий модуль 5. Роль консалтингу у процесі удосконалення системи менеджменту організації**

### ***Тема 13. Сприяння формуванню системи стратегічного менеджменту***

Побудова оптимальних загальностратегічних цілей. Пошук ефективних загальних стратегій. Впровадження сучасного стратегічного контролінгу.

*Література* [2; 5; 11; 28;39;45]

### ***Тема 14. Допомога у створенні сучасної системи маркетингу***

Розробка ринкових цілей організації. Створення сучасної маркетингової стратегії стосовно споживача. Побудова політики стосовно конкурентів. Допомога у формуванні ефективної цінової стратегії. Конструювання комплексного механізму просування товарів до споживача.

*Література* [1; 3; 9;14;26;32]



***Тема 15. Роль консалтингу в побудові ефективного виробничого менеджменту***

Сприяння створенню в організації ефективного механізму оновлення товарів. Допомога у формуванні системи постійного підвищення якості продукції. Роль консалтингу у створенні механізму технічної та технологічної модернізації виробництва.

*Література [1; 3; 9;14;26;32]*

***Тема 16. Сприяння модернізації системи кадрового менеджменту***

Формування сучасної кадрової стратегії. Допомога в побудові ефективної системи оцінки персоналу. Сприяння модернізації мотиваційного механізму. Створення сучасної системи підвищення кваліфікації персоналу організації.

*Література [2; 15; 26; 39]*

***Тема 17. Роль консалтингу у створенні сучасної системи фінансового менеджменту організації***

Побудова сучасної системи бізнес-планування. Формування чіткої системи фінансових індикаторів. Організація фінансового контролінгу.

*Література [1; 3; 9;14;26;32]*

***ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ***

Виконання контрольної роботи студентами заочної форми навчання є складовою навчального процесу та активною формою самостійної роботи студентів.

*Мета* контрольної роботи — закріпити теоретичні знання, набуті під час роботи студентів з підручниками або посібниками.

*Завдання* контрольної роботи — перевірити рівень знань з конкретної теми або проблеми.

У процесі підготовки контрольної роботи студенти набувають навичок роботи з монографіями, науковими статтями, нормативними і статистичними матеріалами. Вони також вивчають основні вимоги щодо оформлення наукових робіт.

Робота повинна мати титульну сторінку, план, в якому висвітлюється зміст проблеми, перелік використаної літератури.

**Теми контрольних робіт**

1. Історія розвитку консалтингу.
2. Ринок консалтингових послуг.
3. Розвиток консалтингової діяльності в Україні.

4. Реклама у консалтингу.
5. Ціноутворення консалтингових послуг.
6. Консультаційний проект.
7. Консультування – професійна послуга
8. „Продукт” консалтингової діяльності.
9. Хто ж такий консультант ?
10. Етика управлінського консультування.
11. Нормативно-правове забезпечення консалтингової діяльності.
12. Світові лідери консалтингової діяльності.
13. Лідери управлінського консультування в Україні.
14. Інноваційні підходи в управлінському консультуванні.
15. Роль консалтингу в управлінні бізнесом.

Номер варіанта контрольної роботи студент вибирає за першою літерою свого прізвища (див. таблицю).

Перша літера прізвища студента	Номер варіанта контрольної роботи
А, Б, В	1
Г, Д, Е, Є	2
Ж, З, І	3
Й, К, Л	4
М, Н, О	5
П, Р, С	6
Т, У, Ф	7
Х, Ц, Ч	8
Ш, Щ	9
Ю, Я	10

Контрольна робота повинна мати обсяг не менше 20-ти сторінок тексту (комп'ютерний набір - 14-й кегль, 1 інтервал, шрифт Times New Roman). Всі сторінки, окрім титульної, мають бути пронумеровані. Обов'язковою умовою написання роботи є зміст, що містить питання завдання із зазначенням сторінок, вступ та висновки, які повинні відображати власне ставлення студента до матеріалу, який вивчається, безпосередньо відповіді на питання без розриву сторінки та з зазначенням посилань на літературні джерела, а також список використаної літератури, який має містити не менше 10 джерел. При потребі оформляються додатки.

### ***ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ***

1. Дайте визначення управлінського консалтингу.
2. Хто такі внутрішні та зовнішні консультанти?
3. Що є основною метою управлінського консалтингу?

4. Сформулюйте основне завдання управлінського консалтингу.
5. Назвіть характерні риси управлінського консультування.
6. У чому полягає головна роль управлінського консалтингу? Які основні напрями консалтингової діяльності ?
7. Суб'єкти управлінського консультування. Об'єкти управлінського консультування.
8. Причина і час виникнення управлінського консультування? Як поділяють консультантів?
9. Що таке "золотий вік консалтингу"? Назвіть етапи розвитку консалтингу в світі.
10. Які компанії працюють на ринку консалтингових послуг? Професійні консалтингові асоціації.
11. Назвіть світових лідерів консалтингового бізнесу.
12. Що таке консалтингова послуга? Основні види консалтингових послуг у світі.
13. Основні характеристики консалтингових послуг. За якими ознаками класифікуються консалтингові послуги?
14. Коли виникло управлінське консультування в Україні? Причини просування управлінського консультування в Україні.
15. Які компанії працюють на ринку консалтингових послуг в Україні? Основні види консалтингових послуг в Україні.
16. Які консалтингові послуги найбільш характерні для України? У чому відмінність українських консультантів від іноземних?
17. Дайте характеристику ринку консалтингових фірм України.
18. Проблеми розвитку управлінського консультування в Україні.
19. Тенденції розвитку консалтингової діяльності в Україні.
20. Розподіл консалтингових послуг за регіонами України.
21. Поняття "консультування" і "консалтингу".
22. Причини попиту на послуги консультантів.
23. Зміст і роль консалтингу. Основні завдання консультування.
24. Характеристика системи "консультант — клієнт".
25. Особливості управлінського консультування.
26. Еволюція розвитку консультування у країнах СНД.
27. Природа суперечностей і обмежень в управлінні. Роль менеджерів у розв'язанні суперечностей.
28. Роль консультантів у розв'язанні суперечностей клієнта. Особливі якості консультантів.
29. Ділові якості консультантів. Критерії професіоналізму консультантів.
30. Суть консалтингового циклу. Початкова стадія консалтингового циклу.
31. Механізм укладення контракту. Збір управлінської інформації.
32. Управління впровадженням результатів. Методи оцінювання консалтингової діяльності.
33. Надання необхідної інформації клієнтові. Аналіз симптомів "захворювання" організації.

34. Методи діагностики бізнесу. Ситуаційний підхід в управлінському консультуванні.
35. Допомога в розробці оновленої стратегії розвитку підприємства. Рекомендації консультантів щодо формування ефективної маркетингової стратегії.
36. Рекомендації щодо оновлення продукції. Допомога в розробці сучасної кадрової стратегії.
37. Рекомендації щодо вдосконалення фінансової стратегії підприємства.
38. Методи сприяння підвищенню кваліфікації клієнта. Необхідність і проведення тренінгів.
39. Усунення перешкод на шляху ефективної комунікації в компанії.
40. Допомога в організації сучасної діагностики діяльності підприємства.
41. Рекомендації консультантів щодо вдосконалення системи прийняття рішень в організації.
42. Впровадження системи делегування повноважень.
43. Удосконалення механізму управління змінами в організації.
44. Удосконалення системи мотивації персоналу.
45. Особливості маркетингу у сфері консалтингу.
46. Стратегічна сегментація ринку консалтингових послуг.
47. Характеристика клієнтів консалтингової фірми. Механізм доступу до клієнтів.
48. Канали доступу до клієнтів. Розвиток бізнес-контактів.
49. Види консалтингових пропозицій.
50. Вимірювання задоволеності клієнта. Структура витрат консалтингової компанії.
51. Вартісний ланцюжок формування послуг консалтингової компанії.
52. Аналіз основних центрів формування вартості компанії.
53. Вартість одного консалтингового дня. Використання основних консалтингових таблиць.
54. Річний бюджет консалтингової компанії. Організація контролю в консалтинговій компанії.
55. Внутрішній і зовнішній контроль в консалтинговій компанії.
56. Звітні документи консалтингової компанії. Робочий план з реалізації замовлення клієнта.
57. Зміст звіту і презентації його клієнта. Мета презентації результатів роботи консультанта та її суть.
58. Характеристика демонстраційної та кумулятивної презентації. Об'єкти та суб'єкти управлінського консультування.
59. Принципи та правила успішної презентації. Матеріальна база презентації.
60. Шляхи вдосконалення управлінського консультування в Україні.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

### Основна

1. Василюк Н.М. Організація консалтингової діяльності : Курс лекцій – К.: АПСВ, 2008. – 100 с.
2. Безкровний М. Ф. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: навч. посібн. / М. Ф. Безкровний. – К. : НАУ, 2008. – 244 с.
3. Блинов А. О. Управленческий консалтинг корпоративних організацій: учебник / А. О. Блинов. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 192 с.
4. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: навч. посібн./ В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2010. – 244 с.
5. Верба В. А. Управлінське консультування: концепція, організація, розвиток : монографія / В. А. Верба. – К. : КНЕУ, 2011. – 328 с.
6. Дафт Р. Теория и практика организации для психологов и экономистов. Как управлять организацией правильно? / Ричард Дафт; пер. с англ. – СПб. : Прайм – ЕВРОЗНАК, 2009. – 384 с.
7. Долгов А. И. Теория организации: учебн. пособ. / А. И. Долгов. - М. : Флинта: МПСИ, 2008. – 224 с.
8. Економіка логістичних систем : монографія / за заг. ред. Є. Крикавського та І. Кубіва. – Львів : Національний Університет "Львівська політехніка", 2008. – 596 с.
9. Єльнікова Г. В. Основи адаптивного управління / Г. В. Єльнікова. – Х. : Основа, 2008. – 128 с.
10. Жаворонкова Г. В. Інформаційне підприємство: інновації, консалтинг, маркетинг / Г. В. Жаворонкова // Вісник Національного авіаційного університету. – 2009. – № 4. – С. 22–25.
11. Камерон К. Диагностика и измерение организационной культуры / К. Камерон ; пер. с англ. под. ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Питер, 2010. – 208 с.
12. Колодізева Т. О. Методичне забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств : монографія / Т. О. Колодізева, Г. Р. Руденко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 292 с.
13. Коростельов В. А. Управлінське консультування : навч. посібн. / В. А. Коростельов. – К. : МАУП, 2009. – 104 с.
14. Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / Г. Липпит, Р. Липпит ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с.
15. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг / Г. И. Маринко. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 382 с.
16. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз : монографія / О. С. Марченко. – Х. : Право, 2010. – 280 с.
17. Руденко Г. Р. Підвищення ефективності логістичної діяльності на підприємствах / Г. Р. Руденко // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2011. – № 9 (404). – С. 187–190.
18. Стюарт Дж. Тренинг организационных изменений / Дж. Стюарт. –

СПб. : Питер, 2010. – 256 с.

- 19.Шейн Э. Г. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений "клиент – консультант" / Э. Г. Шейн. – СПб. : Питер, 2008. – 288 с.

*Додаткова*

- 20.Гончаров М. И. Консалтинг в антикризисном управлении (теория и практика) / М. И. Гончаров, Г. А. Лемзяков. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2009. – 246 с.
- 21.Довгань Л. П. Український консалтинг – проблеми росту / Л. П. Довгань // Економіка. Фінанси. Право. – 2000. – № 10. – С. 17–19.
- 22.Жаліло Б. Я. Консалтинг як інструмент сприяння інноваційному розвитку економіки / Б. Я. Жаліло // Проблеми науки. – 2009. – № 2. – С. 21–28.
- 23.Игнатъева А. В. Исследование систем управления / А. В. Игнатъева, М. М. Максимцов. – М. : ЮНИТИ, 2008. – 262 с.
- 24.Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития : учебн. пособ. / под ред. В. М. Аньшина, А. А. Дагаева. – 3-е изд., перераб., доп. – М. : Дело, 2007. – 584 с.
- 25.Миротин Л. Б. Эффективная логистика / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М. : ИНФРА-М., 2001. – 76 с.
- 26.Рогов М. М. Консалтинг как бизнес. Системный подход к проблеме управления риском / М. М. Рогов // Риск. – 1995. – № 1. – С. 24– 26.
- 27.Рогозин О. В. Использование консультационных услуг  
а. приоритет развития предприятий / О. В. Рогозин // Риск. – 2008. – № 4. – С. 45–48.
- 28.Ткалич А. И. Консалтинговый сервис : учебн. пособ. / А. И. Ткалич. – М. : Альфа-М, 2007. – 208 с.
- 29.Токарев С. Ю. Консалтинговый бизнес : учебн. пособ. / С. Ю. Токарев. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 224 с.
- 30.Чудаков А. Д. Логистика : учебник / А. Д. Чудаков. – М. : Издательство РДЛ, 2003. – 480 с.

*Інформаційні ресурси*

- 31.Офіційний сайт Президента України. – Режим доступу:  
[www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua).
- 32.Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу:  
[www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
- 33.Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу:  
[www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
- 34.Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua).

- 35.Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва . – Режим доступу: [www.dkrp.gov.ua](http://www.dkrp.gov.ua).
- 36.Офіційний сайт Державного комітету України по земельних ресурсах. – Режим доступу: [www.myland.org.ua](http://www.myland.org.ua).
- 37.Державний фонд сприяння місцевому самоврядуванню в Україні. – Режим доступу: <http://www.municipal.gov.ua/>.
- 38.Національний центр з питань євроатлантичної інтеграції. – Режим доступу: [www.nceai.gov.ua](http://www.nceai.gov.ua).
- 39.Парламентська Асамблея НАТО. – Режим доступу: [www.nato-pa.int](http://www.nato-pa.int).
- 40.Єдина база даних суб'єктів владних повноважень. – Режим доступу: <http://email.court.gov.ua/>.
- 41.Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс. – Режим доступу: <http://zir.minrd.gov.ua/>.
- 42.Аграрний сектор України. – Режим доступу: [www.agroua.net](http://www.agroua.net).
- 43.Найбільша електронна бібліотека. – Режим доступу: [www.ua.bookfi.org](http://www.ua.bookfi.org).
- 44.Міжнародна асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу:[www.aiaee.com](http://www.aiaee.com)
- 45.Європейська асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: [www.esee.com](http://www.esee.com)