

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
УКРАЇНИ**

Кафедра публічного управління, менеджменту інноваційної діяльності та дорадництва

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Директор ННІ неперервної освіти і туризму
_____ д.ю.н., професор Грищенко І.С.
« » _____ 2023 р.

«СХВАЛЕНО»

на засіданні кафедри
публічного управління,
менеджменту інноваційної діяльності та
дорадництва
Протокол № 15 від «5» червня 2023 р.
В.о. завідувача кафедри:
_____ д.н.д.у., доцент Приліпко С.М.

«РОЗГЛЯНУТО»

Гарант ОПП «Управління інноваційною
та консалтинговою діяльністю»
Гарант ОПП
_____ д.е.н., професор Витвицька О.Д.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

УПРАВЛІНСЬКИЙ КОНСАЛТИНГ

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітньо-професійна програма «Управління інноваційною та консалтинговою діяльністю»

Освітній ступінь: магістр

ННІ неперервної освіти і туризму

Розробник: доцент кафедри публічного управління, менеджменту інноваційної діяльності та дорадництва, к.е.н Крикуненко К.В.

Київ – 2023 р.

1. Опис навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг»

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	Магістр	
Спеціальність	073 Менеджмент	
Освітня програма	Управління інноваційною та консалтинговою діяльністю	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова / вибіркова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Курс (рік підготовки)	1	1
Семестр	2	2
Лекційні заняття	15 год.	8 год.
Практичні, семінарські заняття	15 год.	8 год.
Лабораторні заняття	- год.	104 год.
Самостійна робота	90 год.	- год.
Індивідуальні завдання	- год.	- год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	2 год. 2 год.	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни - полягає в формуванні у майбутніх фахівців комплексних знань про базові принципи, методи та інструменти управлінського консалтингу, узагальнюючи основні досягнення теорії і практики створення науково обґрунтованих рекомендацій для прийняття керівниками обґрунтованих рішень.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

оволодіння основними поняттями управлінського консалтингу: Студенти повинні ретельно вивчити основні теоретичні поняття та концепції управлінського консалтингу, включаючи терміни, методи та підходи, що використовуються в цій галузі.

вивчення історії та організації розвитку консалтингу: Студенти мають отримати розуміння еволюції та історії консалтингової галузі, включаючи розвиток стандартів та методологій консультування.

освоєння методів, прийомів та методик консультування за стандартами ЄС та системи AKIS: Студенти повинні вивчити конкретні методики та підходи до консультування, які визначені стандартами Європейського Союзу (ЄС). Це може

включати в себе ознайомлення з процесом впровадження змін, стратегічним плануванням та оцінкою ефективності проектів консультування.

Предметом навчальної дисципліни є вивчення є вивчення концепцій, методів, інструментів та практик, пов'язаних із здійсненням консалтингової діяльності в області управління організаціями. Основними аспектами, які включені до предмету цієї дисципліни: основи консалтингу: Вивчення основних понять та принципів консалтингу, включаючи роль консультанта, його обов'язки та відповідальність. методи та **інструменти консалтингу**: Розгляд різних методів, моделей та інструментів, які використовуються консультантами для діагностики, аналізу, планування та реалізації управлінських проектів. **процес консалтингу**: Вивчення послідовності етапів консалтингового процесу, включаючи встановлення потреб клієнта, аналіз проблем, розробку рекомендацій, впровадження та оцінку результатів. **комунікаційні навички**: Розвиток навичок ефективної комунікації з клієнтами та іншими зацікавленими сторонами, включаючи вміння вести переговори та створювати звіти та презентації. **управлінські питання**: Розгляд різних аспектів управління організаціями, включаючи стратегічне управління, управління змінами, керування проектами, лідерство та інші ключові аспекти. **етичні та юридичні аспекти**: Розуміння етичних стандартів та правових вимог, які регулюють діяльність консультантів. **практичні навички**: Здобуття практичних навичок через вирішення реальних управлінських завдань та взаємодію з клієнтами у симульованих або реальних сценаріях.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: базові принципи, методи та інструменти управлінського консалтингу.

вміти: організувати консалтинговий процес, формувати рекомендації для прийняття керівниками науково обґрунтованих рішень.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): Здатність розв'язувати задачі і проблеми різного рівня складності в сфері управління або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог, що передбачає застосування базових теоретичних знань, розвинутої системи логічного мислення, комплексу теорій та методів фундаментальних і прикладних наук.

загальні компетентності (ЗК): ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК3. Здатність застосовувати інформаційні і комунікаційні технології для пошуку та аналізу науково-технічної інформації, організації наукових досліджень та оброблення одержаних результатів. ЗК4. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети. ЗК5. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість, діяти соціально відповідально. ЗК8. Здатність переосмислювати наявне та створювати нове цілісні знання та/або професійну практику в інноваційно –консультаційній сфері.

спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК): СК1. Знання теорії, закономірностей, методів (алгоритмів) і способів менеджменту інноваційної діяльності, що достатні для формування та впровадження власної моделі інноваційного бізнесу з врахуванням і міжнародних стандартів. СК5. Здатність створювати та організувати ефективні комунікації в процесі управління. СК13. Здатність організувати та розвивати зовнішньоекономічні зв'язки в інноваційному середовищі. СК15. Компетентності в сфері управління змінами, та проводити оцінку ефективності змін.

Програмні результати навчання: ПРН1. Критично осмислювати, вибирати та використовувати необхідний науковий, методичний і аналітичний інструментарій для управління в непередбачуваних умовах. ПРН2. Ідентифікувати проблеми в організації та обґрунтовувати методи їх вирішення. ПРН5. Планувати діяльність організації в стратегічному та тактичному розрізах. ПРН7. Організувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті. ПРН9. Вміти спілкуватись в професійних і наукових колах державною та іноземною мовами. ПРН16. Управляти інноваційними програмами та проектами, розробкою, створенням, консультуванням та впровадженням агротехнологічних інновацій. ПРН18. Уміння працювати з електронними

дорадчими системами.

1. Програма та структура навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг» для повного терміну денної (заочної) форми навчання

Змістовий модуль 1. Теоретичні засади управлінського консалтингу в сільському господарстві

Тема 1. Управлінський консалтинг та його потенціал

Дана тема сфокусована на парадигмі Управлінського консалтингу та його потенціал для менеджерів вищої та середньої ланки, дана тема ставить за мету дослідити роль та значення управлінського консалтингу в сучасному бізнесі та для професійного розвитку менеджерів. Ця тема включає в себе аналіз концепцій консалтингу, методів та інструментів, що використовуються консультантами для підтримки організаційних змін і вдосконалення управлінської діяльності. Ключові аспекти теми включають в себе розгляд: **сутність управлінського консалтингу**: Визначення концепції консалтингу та його ролі в оптимізації управління організаціями; **методи та інструменти консалтингу**: Вивчення методів, моделей та інструментів, які консультанти використовують для аналізу проблем, розробки стратегій і впровадження змін; **комунікаційні навички для консультантів і менеджерів**: здійснення огляду навичок ефективної комунікації та співпраці між консультантами та менеджерами; **практичні приклади та випадки успіху**: Аналіз реальних прикладів використання управлінського консалтингу для вирішення конкретних бізнес-завдань та досягнення стратегічних цілей; **потенціал для професійного розвитку менеджерів**: визначення, як управлінський консалтинг може сприяти розвитку лідерських навичок менеджерів та підвищенню їх ефективності.

Дослідження цієї теми може допомогти менеджерам розуміти, як використовувати консалтингові підходи для підвищення ефективності управління та досягнення стратегічних цілей в їхній організації.

Тема 2. Ринок консалтингових послуг в ЄС

Тематика охоплює дослідження структури та характеристик ринку консалтингових послуг в країнах ЄС та аналіз можливостей та викликів, які цей ринок створює для менеджерів. Ключові питання включають: **обсяг та динаміка ринку консалтингу в ЄС**: Аналіз розміру та зростання ринку консалтингових послуг в ЄС, включаючи головні галузі та тенденції; **типи консалтингових послуг**: Вивчення різних видів консалтингу, включаючи стратегічний, ІТ-консалтинг, фінансовий консалтинг та інші; **гравці на ринку**: Визначення ключових компаній і гравців на ринку консалтингу в ЄС та їхню роль у розвитку галузі; **регулювання та стандарти**: Розгляд правового середовища та стандартів, які регулюють консалтингову діяльність в ЄС; **можливості для менеджерів**: Аналіз можливостей, які ринок консалтингу в ЄС надає для професійного росту та розвитку менеджерів, включаючи навчання та співпрацю з консультантами; **виклики та тенденції**: Визначення викликів, з якими стикаються менеджери на ринку консалтингу в ЄС, та аналіз актуальних тенденцій у галузі. Ця тема допомагає менеджерам отримати інсайти щодо ринку консалтингових послуг в ЄС, оцінити можливості для співпраці з консультантами та розвинути стратегії для досягнення своїх цілей у сучасному бізнес-середовищі Європейського Союзу.

Тема 3. Види, фази та методи консультування за системою AKIS

Дана тема присвячені системі ЕС AKIS (Agricultural Knowledge and Innovation System - система знань та інновацій у сільському господарстві) орієнтована на підтримку розвитку сільського господарства та сільських територій через впровадження знань та інновацій. Дана тема розкриває консультування в рамках системи AKIS різного типу та відбуватися на різних етапах. Визначено види, фази та методи консультування, що використовуються в системі AKIS: **види консультування в системі AKIS:**

- a. **Технічне консультування:** Надання фахових порад щодо сільськогосподарських технологій, вирощування рослин, утримання тварин і таке інше.
- b. **Економічне консультування:** Розрахунок рентабельності та ефективності сільського господарства, планування бюджетів і фінансового управління.
- c. **Маркетингове консультування:** Допомога у впровадженні маркетингових стратегій та підборі ринків збуту сільськогосподарської продукції.
- d. **Екологічне консультування:** Збалансоване управління земельними ресурсами та збереження природних середовищ.

Фази консультування:

- a. **Діагностика:** Визначення потреб та проблем сільських господарств.
- b. **Планування:** Розроблення конкретних стратегій і планів для вирішення виявлених проблем.
- c. **Впровадження:** Здійснення запланованих заходів та інновацій.
- d. **Оцінка:** Аналіз результатів і вимірювання впливу консультування.

Методи фасилітаторного консультування в системі AKIS: вид **групового консультування:** залучення групи сільських господарів для обговорення спільних питань і обміну досвідом. **системні підходи:** використання системних методів та інструментів для аналізу та розв'язання складних аграрних проблем. Ці види, фази та методи консультування допомагають забезпечити ефективну підтримку сільського господарства та сприяють зростанню інноваційності та стійкості галузі в системі AKIS в розрізі сільських територій

Змістовий модуль 2. Управлінський консалтинг в дії

Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг та цінова політика в ЕС

Тема "Маркетинг консалтингових послуг та цінова політика в Європейському Союзі (ЄС)" розглядає питання з планування та впровадження маркетингових стратегій для консалтингових компаній в ЄС, а також аналізує підходи до ціноутворення на ринку консалтингових послуг у європейському контексті. Ключові аспекти теми включають: маркетинг консалтингових послуг в ЄС; цінова політика в консалтингу; конкурентне середовище в ЄС; регулювання та правовий контекст. Дана тема допомагає консалтинговим фірмам та професіоналам у галузі розробити ефективні маркетингові стратегії та оптимальну цінову політику для привернення та утримання клієнтів на ринку ЄС, а також враховувати особливості конкурентного середовища та правового контексту.

Тема 5. Методи експертних оцінок

Методи експертних оцінок є важливим інструментом в управлінському консалтингу для аналізу та прийняття рішень у ситуаціях, коли необхідно враховувати багато різних факторів та думок експертів. В даній темі розкриті основні методи експертних оцінок, які використовуються в управлінському консалтингу: метод Дельфі, метод анкетування експертів, метод вагової суми експертів, метод аналітичного ієрархічного процесу (АНП), метод кольорових карт (Карта ментальних моделей), сценарійне планування, метод SWOT-аналізу, метод "Червоні прапори" (Red Flag Analysis). Вивчення методів експертних оцінок допомагає консультантам та менеджерам управлінського консалтингу здійснювати об'єктивний аналіз і приймати рішення

на основі думок та досвіду експертів, що дозволяє досягти кращих результатів у розв'язанні бізнес-завдань і управлінні проектами.

3.1. Структура навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг» для – повного терміну денної і заочної форми навчання;

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма							Заочна форма						
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади управлінського консалтингу в сільському господарстві														
Тема 1. Управлінський консалтинг та його потенціал		19	2	2			15		1	1				20
Тема 2. Ринок консалтингових послуг в ЕС		19	2	2			15		1	1				20
Тема 3. Види, фази та методи консультування за системою AKIS		38	4	4			30		2	2				20
Разом за змістовим модулем 1		76	8	8			60		4	4				60
Змістовий модуль 2. Управлінський консалтинг в дії														
Тема 4. Маркетинг консалтингових послуг та цінова політика в ЕС		23	4	4			15		2	1				26
Тема 5. Методи експертних оцінок		19	3	3			15		2	1				28
Разом за змістовим модулем 2		44	7	7			30		4	2				54
Усього годин		120	15	15			90	120	8	6				104

2. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Інтернет-ресурси в управлінському консалтингу	2
2	Підготовка та проведення навчально-практичного семінару-тренінгу	2
3	Розрахунок вартості консалтингової послуги	4
4	Освоєння методики “Gross Margin” для консультування з прийняття виробничих рішень та виробничих програм	4
5	Застосування експертних оцінок в практиці консультування	3
	Разом	15

3. Теми самостійної роботи

п/п	Назва теми	Кількість годин
1	Система гравців AKIS (система сільськогосподарських знань та інновацій)	5
2	Що таке Державний Аграрний Реєстр та його роль для дрібного фермера	5
3	Система координації гравців AKIS (система сільськогосподарських знань та інновацій)	5
4	Регламенти ЕС та регулювання функцій консультанта , дорадника в ЕС	5
5	Особливості Спільної Аграрної Політики ЕС	5
6	Консультування в рамках програми ЕС Лідер	5
7	Система донорів України та роль консультанта в даній системі координат	10
8	Консалтинг у сфері інновацій та організаційного розвитку	5
9	Впровадження інновацій в компанії аграрного сектору	5
10	Зміна культури та організаційного середовища	5
11	Консалтинговий менеджмент та проектний менеджмент	10
12	Управління консалтинговими проектами	10
13	Планування та оцінка ризиків	5
14	Кейси та практичні вправи в управлінському консалтингу	10
	Всього:	90

4. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

1. Еволюція інституту консультування
2. Перспективи розвитку управлінського консультування
3. Особливості організації агроконсалтингової освіти в розвинутих країнах світу
4. Розвиток агроконсалтингової освіти в країнах з перехідною економікою
5. Сучасні проблеми розвитку ринку консультування в Україні
6. Розвиток консалтингових продуктів українського ринку консультування

7. Підвищення ділової активності консалтингових фірм в Україні
8. Управлінські та психологічні аспекти діяльності консалтингових фірм
9. Сертифікація та ліцензування видів управлінської діяльності
10. Специфіка маркетингового інструментарію вітчизняного консалтингового бізнесу
11. Особливості маркетингової комунікації консалтингових фірм
12. Особливості розвитку консалтингового бізнесу
13. Стратегія та платформа консалтингової фірми
14. Проблеми взаємовідносин консультанта з персоналом клієнтської організації
15. Особливості інформаційного забезпечення консалтингової діяльності
16. Методичні підходи до комплексної діагностики клієнтської організації
17. Ефективна презентація – ключові фактори успіху
18. Особливості успішного впровадження інновацій
19. Способи подолання опору нововведенням
20. Оцінка процесу консультування
21. Застосування сучасних інформаційних технологій в агроконсалтингу
22. Internet сайти в консалтингу.

4.1. Комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

Маркетинг та консультування

1. У чому полягає особливість товару «консультаційна послуга» (КП)?

- а) легкість оцінки послуги
- б) можливість наочно продемонструвати якість такої послуги
- в) продаж компетенції, кваліфікації і досвіду.

2. Назвіть основну задачу маркетингу КП.

- а) визначення якості послуг
- б) зміна якісних характеристик товару
- в) вивчення ринку, просування товару, розробка цінової політики.

3. У чому полягає суть маркетингової діяльності в консалтингу?

- а) розробка вартісних документів
- б) стимулювання продажу консалтингового продукту
- в) укладення договорів.

4. Скільки етапів переходу до міжнародного маркетингу?

- а) 10
- б) 4
- в) 2

5. У чому полягає основна мета методів просування КП?

- а) створення конкурентного середовища
- б) формування попиту та пропозиції
- в) пробудження інтересу до консалтинговій фірмі.

6. Зі скількох етапів складається маркетинг КП?

- а) 3
- б) 7
- в) 10

7. Перерахуйте причини, що впливають на встановлення ціни КП:

8. Перерахуйте форми оплати КП:

9. Назвіть види консультаційної діяльності

- а) бізнес-планування, інформування, маркетинг, тренінги
- б) експертиза, діагностика, анкетування, мозкова атака, проектування
- в) експертиза, проектне і процесне консультування, навчання - тренінги

10. Перерахуйте етапи консультаційного процесу:

5. Методи навчання

Заняття проводяться за індивідуальною схемою залежно від теми.

- Питання-відповідь - метод опитування студента викладачем і один іншого шляхом постановки питань.
- Індивідуальна робота - самостійна робота студентів з літературою і завданням.
- Робота в групах - робота в групі колег.
- Мозкова атака - коротке інтенсивне обговорення питання з метою знаходження оптимального рішення за мінімальний термін.
- Ситуаційне завдання - завдання, що моделює реальну ситуацію з метою максимального наближення до практичних знань і дій.
- Дискусія - методика, що полягає в обговоренні сторонами конфліктної ситуації протягом строго обмеженого часу.

6. Форми контролю

Програма передбачає проведення постійного контролю знань студентів у ході практичних занять, опитування, виконання ними комплексних контрольних завдань, застосування модульно-рейтингової системи навчання та оцінки знань, та складання заліку після вивчення курсу дисципліни.

Форми контролю студентів, які використовуються при вивченні дисципліни «Управлінський консалтинг»: поточний, рубіжний і підсумковий контроль.

Поточний контроль знань є органічною частиною всього педагогічного процесу і слугує засобом виявлення ступеня сприйняття (засвоєння) навчального матеріалу. Управління навчальним процесом можливе тільки на підставі даних поточного контролю. Завдання поточного контролю зводяться до того, щоб:

- виявити обсяг, глибину і якість сприйняття (засвоєння) матеріалу, що вивчається;
- визначити недоліки у знаннях і намітити шляхи їх усунення;
- виявити ступінь відповідальності студентів і ставлення їх до роботи, встановивши причини, які перешкоджають їх роботі;
- виявити рівень опанування навиків самостійної роботи і намітити шляхи і засоби їх розвитку;
- стимулювати інтерес студентів до предмету і їх активність у пізнанні.

Головне завдання поточного контролю – допомогти студентам організувати свою роботу, навчитись самостійно, відповідально і систематично вивчати усі навчальні предмети.

Підсумковий контроль студентів проводиться з метою оцінки їх знань і навиків з дисципліни. Основна мета - встановлення дійсного змісту знань студентів за обсягом, якістю і глибиною і вміннями застосовувати їх у практичній діяльності.

Основними формами контролю знань студентів є контроль на лекції, на практичних заняттях, у поза аудиторний час, на консультаціях і екзаменах.

Контроль на лекції ми проводимо як вибірково (усне опитування студентів) або з застосуванням тестів (за раніше викладеним матеріалом).

Поточний контроль на лекції покликаний привчити студентів до систематичної проробки пройденого матеріалу і підготовки до майбутньої лекції, встановити ступінь засвоєння теорії, виявити найбільш важкі для сприйняття студентів розділи з наступним роз'ясненням їх.

Контроль у поза аудиторний час.

1. Перевірка конспектів лекцій і рекомендованої літератури.
2. Перевірка і оцінка рефератів по частині лекційного курсу, який самостійно пророблюється.
3. Індивідуальна співбесіда зі студентом на консультаціях.

Консультації. Мета консультацій - допомогти студентам розібратись у складних питаннях, вирішити ті з них, у яких студенти самостійно розібратись не можуть. Одночасно консультації надають можливість проконтролювати знання студентів, скласти правильне уявлення про перебіг і результати навчальної роботи.

Стандартизований контроль знань (тестовий).

Іспит –це вид підсумкового контролю, при якому засвоєння студентом навчального матеріалу з дисципліни оцінюється на підставі результатів поточного модульного контролю та підсумкової атестації).

- 7. Розподіл балів, які отримують студенти.** Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 27.12.2019 р. № 1371)

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	Зараховано
74-89	Добре	
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи $R_{\text{нр}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{нр}} + R_{\text{ат}}$.

8. Навчально-методичне забезпечення

1. Силабус навчальної дисципліни «Управлінський консалтинг».
2. Методичні вказівки до проведення практичних занять.
3. Методичні вказівки до самостійної роботи студентів.
4. Перелік запитань для тестової перевірки знань(контрольної роботи)

9. Рекомендовані джерела інформації

- основна:

1. Кальна-Дубінюк Т. П. Управлінський консалтинг в сільському господарстві: монографія. Ніжин: ПП Лисенко М.М., 2011. 352 с.
2. Управлінський консалтинг: Навчальний посібник / М.Ф.Кропивко, Т.П.Кальна-Дубінюк, М.Ф.Безкровний та ін. М.: Агроконсалт, 2004. 345 с.
3. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності. Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 244 с.

- допоміжна:

4. Макхэм К. Управленческий консалтинг. Пер. з. англ., 1999. 288 с.
5. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України / П. Т. Саблук, Б. К. Скірта, В. М. Скупий та ін. За ред. П. Т. Саблука. К.: ІАЕ УААН, 2003. 440 с.

6. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання. Економіка АПК. 2008. №9. С.8–12.
7. Шмідт Р.М. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України: В документах та матеріалах: вересень-грудень 2004, т.3. Київ. Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, 2004. 404 с.
8. Ульянченко О. В. Дослідження операцій в економіці: Підручник. Х.: Гриф, 2002. 580 с.
9. Дудар Т. Г. Консалтинг в системі агро бізнесу . Тернопіль: Економічна думка, 2003. 80 с.
10. Rivera W. M., Zijp W. Contracting for Agricultural Extension / CAB International 2002. 189 p.

11. Інформаційні ресурси

1. <https://rada.gov.ua>
2. <https://liga.net>
3. <https://www.sfi.gov.ua>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=508>
6. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/food-farming-fisheries/key_policies/documents/building-stronger-akis_en.pdf
7. <https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/future-cap#innovation>
8. Міжнародна асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: www.aiaee.com
9. Європейська асоціація з консалтингу та освіти. – Режим доступу: www.esee.com