

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

Кафедра економіки і бізнесу

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП «Економічний консалтинг
та бізнес-економіка»

доц. Наталя КУКІНА

30 серпня 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри Е&Б

доц.  Лариса БОЛТЯНСЬКА

30 серпня 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр»

зі спеціальності 051 «Економіка»

за ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка»

(на основі повної середньої освіти та ОКР «Фаховий молодший бакалавр»)

Факультет економіки та бізнесу

2023-2024 н.р.

Робоча програма дисципліни «Економіка та організація консалтингової діяльності» для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка» за ОПІ «Економічний консалтинг та бізнес-економіка» (на основі повної середньої освіти та ОКР «Фаховий молодший бакалавр») – Запоріжжя : ТДАТУ, 2023. – 13 с. – 0,81 у.д.а.

Розробник: ст. викладач Васильченко О.О.

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри Е&Б
Протокол від “30” серпня 2023 року №1

Завідувач кафедри економіки і бізнесу

к.е.н., доцент  Лариса БОЛТЯНСЬКА
підпис

Схвалено методичною комісією факультету економіки та бізнесу» зі спеціальності 051 «Економіка» за ОПІ «Економічний консалтинг та бізнес-економіка (на основі повної середньої освіти та ОКР «Фаховий молодший бакалавр») для ступеня вищої освіти «Бакалавр»

Протокол № 1 від 4 вересня 2023 року

Голова методичної комісії, доц.  Юлія ВОРОНІНА

1. ОПИС ПРЕДМЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	
Кількість кредитів 4	Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»	Обов'язкова	
Загальна кількість годин – 120 годин	Спеціальність 051 «Економіка»	Курс	Семестр
Змістових модулів - 2		2-й, 1с (ФМБ)	4-й, 2-й
Тижневе навантаження: аудиторних занять – 4 год. самостійна робота студента – 6 год.	Ступінь вищої освіти «Бакалавр»	Вид занять	Кількість годин
		Лекції	24 год.
		Лабораторні заняття	-
		Практичні заняття	24 год.
		Семінарські заняття	.
		Самостійна робота	72 год.
		Форма контролю: екзамен	

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни: формування системи професійних знань, навичок та умінь з ефективного здійснення консалтингової діяльності, організації та вдосконалення економічного механізму бізнес-консалтингу.

Предмет дисципліни: економіко-організаційний механізм бізнес-консалтингу, що є основою ефективної професійної діяльності з надання консалтингових послуг у різних галузях та сферах економіки на різних рівнях.

Завдання курсу: пізнання форм, принципів і заходів підприємництва в сфері консалтингу, що сполучає професійну діяльність та ефективне ведення бізнесу; засвоєння теоретичних засад і практичних підходів щодо формування та ефективного використання ресурсного потенціалу консалтингу; пізнання закономірностей функціонування та розвитку ринку консалтингових послуг, що дозволить сформувати системні знання та навички щодо забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів консалтингу; розуміння системи управління консалтинговою діяльністю, менеджменту знань консалтингу, управлінських інновацій консалтингу; формування здатностей до самостійного вибору та застосування на практиці моделей консалтингової діяльності, організації ефективних консультант-клієнтських відносин; засвоєння знань з організації та

технології консультування як основи здійснення консультаційного процесу, досягнення та оцінки результатів бізнес-консалтингу.

Результати навчання (з урахуванням soft skills)

Інтегральна компетентність. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в сфері економічного консалтингу та бізнес-економіки, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення

Фахові компетентності:

ФК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами

ФК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати

ФК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів

ФК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудова відносин

ФК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси

ФК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів

ФК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію

ФК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків

ФК16. Здатність системно аналізувати на основі створених моделей економічні об'єкти та процеси, інтерпретувати отримані результати і на підставі зроблених висновків виробляти обґрунтовані управлінські рішення на всіх рівнях господарської ієрархії управління, усвідомлювати їх наслідки.

ФК18. Здатність проводити аналіз функціонування та розвитку економічних суб'єктів.

ФК19. Здатність розробляти системи заходів та рекомендації з оптимізації, підвищення рівня ефективності господарської діяльності економічних суб'єктів.

Програмні результати навчання:

PH1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу

PH2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя

PH3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки

PH4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем

PH5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

PH6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності

PH9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави

PH10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності

PH11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин

PH13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники

PH17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з урахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків

PH18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність

PH28. Системно аналізувати процес господарської діяльності, розробляти комплекси заходів та рекомендації економічним агентам для підвищення рівня ефективності їх господарської діяльності

Soft skills:

- навички самостійної роботи, самоорганізація;
- логічне та критичне мислення;
- відповідальність та добросовісність;
- навички міжособистісного спілкування, вміння працювати в команді.

Міждисциплінарні зв'язки з урахуванням структурно-логічної схеми ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка».

Перелік навчальних дисциплін, вивчення яких у подальшому базується на

матеріалі освітньої компоненти: «Інвестування», «Економічний ризик та методи його оцінювання», «Бізнес-планування», «Комунікації консалтингової діяльності», «Економічна діагностика», «Бухгалтерський облік», «Аналіз великих баз даних та бізнес-аналітика», «Навчальна практика з економіки та організації консалтингової діяльності».

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ЕКОНОМІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 1. Консалтинговий цикл: ресурси, продукт, результат [1], [4], [5], [7], [14]

Ресурси бізнес-консалтингу та їх види. Інтелектуальні ресурси. Персонал консалтингової фірми, його структура. Білінговий годинник консультанта. Оплата праці консультантів. Консалтинговий цикл, його стадії. Виробнича функція. Інноваційна діяльність у сфері бізнес-консалтингу.

Тема 2. Капітал бізнес-консалтингу [1], [4], [5], [7], [14]

Поняття капіталу бізнес-консалтингу. Власний та запозичений капітал: джерела, структура. Основний капітал бізнес-консалтингу. Зношування основного капіталу. Амортизація. Оборотний капітал бізнесконсалтингу. Інтелектуальний капітал бізнес-консалтингу: структура, джерела. Нематеріальні активи як складова інтелектуального капіталу

Тема 3. Економічний механізм бізнес-консалтингу [1], [4], [5], [7], [14]

Витрати бізнес-консалтингу та їх види. Трансакційні витрати бізнес-консалтингу. Собівартість консалтингової послуги та її структура. Гонорар як форма валового доходу консалтингу. Прибуток бізнес-консалтингу: сутність, економічні форми. Інтелектуальна рента бізнес-консалтингу. Безбитковість та рентабельність бізнес-консалтингу. Оподаткування консалтингового бізнесу в Україні. Ціноутворення на консалтингові послуги: основні підходи та методи. Форми оплати консалтингової послуги.

Тема 4. Організація та управління консалтинговими фірмами [1], [4], [5], [7], [11], [14]

Види організаційно-правових форм консалтингового бізнесу. Консультаційний проект: визначення, життєвий цикл, види. Консультаційний процес та його стадії. Консультант-клієнтські відносини. Моделі консультування. Поведінкові ролі консультанта. Функції клієнта у процесі консультування. Мета консультанта та клієнта на початковій (передконтрактній) стадії консультаційного процесу. Мета аналізу консультаційного процесу та його результатів на заключній (післяконтрактній) стадії консультаційного процесу. Структури управління консалтингових фірм. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності. Кадрова політика консалтингових фірм. Стратегія консультаційної фірми.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ТЕХНОЛОГІЯ КОНСАЛТИНГУ

Тема 5. Підготовка до консультування та діагноз проблеми [2], [3], [6], [8], [10], [14]

Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтами та проведення перших зустрічей. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій. Угода на консультування, її структура і зміст. Види консультаційних угод.

Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. Попередній діагноз. Джерела отримання інформації для проведення діагностики. Напрямки діагностики. Науковий інструментарій (апарат) діагностики. Методи діагностики. Системний підхід до проведення діагностики організації. Загальні принципи діагностики. Види діагностики. Технічні прийоми діагностики.

Факторний аналіз результатів діяльності організації: сутність, види, механізм проведення. Горизонтальний (часовий) аналіз. Вертикальний (структурний) аналіз. Трендовий аналіз. Аналіз коефіцієнтів. Порівняльний (просторовий) аналіз.

Тема 6. Оцінювання стратегічного протистояння організацій-конкурентів [3], [8], [10], [14]

Конкурентне середовище організації. Статистичний банк даних. Банк моделей. Ситуаційний аналіз. Аналіз стратегічної позиції організації. Стратегічні зони функціонування. Стратегічний портфель організації. Стратегічна позиція компанії. Карта стратегічних груп. Основні прийоми оцінювання конкурентоспроможності організації. Позиційний аналіз. Методи позиційного аналізу. Ключові фактори успіху.

Тема 7. Моделювання та прогнозування тенденцій в бізнес-процесах [2], [6], [8], [10]

Особливості статистичного аналізу одновимірних часових рядів по компонентах. Методи виявлення тенденції часового ряду. Моделювання періодичної компоненти бізнес-процесів. Причинність, регресія, кореляція. Парна та множинна регресія. Параметричні методи вивчення зв'язку. Прийняття рішень на основі рівнянь регресії. Методи вивчення зв'язку якісних ознак. Проблема автокореляції в аналізі бізнес-процесів. Прогнозування тенденцій в бізнес-процесах

Тема 8. Розробка консультаційних рекомендацій та їх впровадження [1], [4], [5], [7], [14]

Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій. Методи пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту. Програма підготовки до впровадження змін. Модель успішного інноваційного процесу. Опір змінам. Тактики подолання опору організаційним змінам. Термін та момент завершення консультування. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування. Оцінка ефективності та результативності консультування.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Номер тижня	Вид заняття	Тема заняття або завдання на самостійну роботу	Кількість годин			Бали
			лекції	ПР	СРС	
<i>Змістовий модуль 1. Економічні та організаційні засади консалтингової діяльності</i>						
1	Лекція 1	Тема 1. Консалтинговий цикл: ресурси, продукт, результат	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 1	Тема 1. Консалтинговий цикл: ресурси, продукт, результат	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій, розв'язати завдання для перевірки знань та виконати тести на порталі по темі 1	-	-	6	1,5
2	Лекція 2	Тема 2. Капітал бізнес-консалтингу	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 2	Тема 2. Капітал бізнес-консалтингу	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій та виконати тести на порталі по темі 2	-	-	6	2,0
3	Лекція 3	Тема 3. Економічний механізм бізнес-консалтингу	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 3	Тема 2. Капітал бізнес-консалтингу	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Розв'язати завдання для перевірки знань на порталі по темі 2	-	-	6	2,0
4	Лекція 4	Тема 3. Економічний механізм бізнес-консалтингу	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 4	Тема 3. Економічний механізм бізнес-консалтингу	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій та виконати тести на порталі по темі 3	-	-	6	1,5
5	Лекція 5	Тема 4. Організація та управління консалтинговими фірмами	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 5	Тема 3. Економічний механізм бізнес-консалтингу	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Розв'язати завдання для перевірки знань на порталі по темі 3	-	-	6	1,5
6	Лекція 6	Тема 4. Організація та управління консалтинговими фірмами	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 6	Тема 4. Організація та управління консалтинговими фірмами	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій, розв'язати завдання для перевірки знань та виконати тести на порталі по темі 4	-	-	6	1,5
7,8	ПМК № 1		-	-	-	10
<i>Всього за змістовий модуль 1 – 60 год.</i>			12	12	36	35

<i>Змістовий модуль 2. Технологія консалтингу</i>						
9	Лекція 7	Тема 5. Підготовка до консультування та діагностика проблеми	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 7	Тема 5. Підготовка до консультування та діагностика проблеми	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій та виконати тести на порталі по темі 5	-	-	6	1,5
10	Лекція 8	Тема 5. Підготовка до консультування та діагностика проблеми	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 8	Тема 5. Підготовка до консультування та діагностика проблеми	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Розв'язати завдання для перевірки знань на порталі по темі 5	-	-	6	1,5
11	Лекція 9	Тема 6. Оцінювання стратегічного протистояння організацій-конкурентів	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 9	Тема 6. Оцінювання стратегічного протистояння організацій-конкурентів	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій, розв'язати завдання для перевірки знань та виконати тести на порталі по темі 6	-	-	6	2,0
12	Лекція 9	Тема 7. Моделювання та прогнозування тенденцій в бізнес-процесах	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 9	Тема 7. Моделювання та прогнозування тенденцій в бізнес-процесах	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій та виконати тести на порталі по темі 7	-	-	6	1,5
13	Лекція 10	Тема 7. Моделювання та прогнозування тенденцій в бізнес-процесах	2	-	-	0,5
	Практичне заняття 10	Тема 7. Моделювання та прогнозування тенденцій в бізнес-процесах	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Розв'язати завдання для перевірки знань на порталі по темі 7	-	-	6	1,5
14	Лекція 10	Тема 8. Розробка консультаційних рекомендацій та їх впровадження	2	-	-	0,5

	Практичне заняття 10	Тема 8. Розробка консультаційних рекомендацій та їх впровадження	-	2	-	2,0
	Самостійна робота	Вивчити глосарій, розв'язати завдання для перевірки знань та виконати тести на порталі по темі 8	-	-	6	2,0
15,16	ПМК № 2		-	-	-	10
Всього за змістовий модуль 2 – 60 год.			12	12	36	35
Екзамен						30
Всього з навчальної дисципліни – 120 год.			24	24	72	100

5. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ № 1

1. Ресурси бізнес-консалтингу та їх види
2. Персонал консалтингової фірми, його структура
3. Білінговий годинник консультанта. Оплата праці консультантів
4. Консалтинговий цикл, його стадії. Виробнича функція
5. Інноваційна діяльність у сфері бізнес-консалтингу
6. Поняття капіталу бізнес-консалтингу. Власний та запозичений капітали: джерела, структура
7. Основний капітал бізнес-консалтингу. Зношування основного капіталу. Амортизація
8. Оборотний капітал бізнес-консалтингу
9. Інтелектуальний капітал бізнес-консалтингу: структура, джерела
10. Нематеріальні активи як складова інтелектуального капіталу бізнес-консалтингу
11. Людський капітал бізнес-консалтингу
12. Витрати бізнес-консалтингу та їх види. Трансакційні витрати бізнес-консалтингу
13. Собівартість консалтингової послуги та її структура
14. Гонорар як форма валового доходу консалтингу
15. Прибуток бізнес-консалтингу: сутність, економічні форми
16. Інтелектуальна рента бізнес-консалтингу
17. Беззбитковість та рентабельність бізнес-консалтингу
18. Оподаткування консалтингового бізнесу в Україні
19. Ціноутворення на консалтингові послуги: основні підходи та методи
20. Форми оплати консалтингової послуги
21. Види консультацій
22. Консультаційний проєкт: визначення, життєвий цикл, види
23. Консультаційний процес та його стадії
24. Консультант-клієнтські відносини. Моделі консультування
25. Поведінкові ролі консультанта
26. Функції клієнта у процесі консультування
27. Структури управління консалтингових фірм
28. Ліцензування і сертифікація консалтингової діяльності
29. Кадрова політика консалтингових фірм
30. Стратегія консультаційної фірми

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ № 2

1. Підготовка до консультування. Мета первинних контактів з клієнтами та проведення перших зустрічей.
2. Зміст та мета розробки консультаційних пропозицій.
3. Угода на консультування, її структура і зміст. Види консультаційних угод.
4. Діагноз, його мета та виявлення необхідних фактів. Попередній діагноз.
5. Джерела отримання інформації для проведення діагностики.
6. Напрямки діагностики. Науковий інструментарій (апарат) діагностики. Методи діагностики.
7. Системний підхід до проведення діагностики організації. Загальні принципи діагностики.
8. Види діагностики.
9. Технічні прийоми діагностики.
10. Факторний аналіз результатів діяльності організації: сутність, види, механізм проведення.
11. Горизонтальний та вертикальний) аналіз.
12. Конкурентне середовище організації.
13. Аналіз стратегічної позиції організації
14. Основні прийоми оцінювання конкурентоспроможності організації.
15. Позиційний аналіз. Методи позиційного аналізу.
16. Ключові фактори успіху.
17. Особливості статистичного аналізу одновимірних часових рядів по компонентах.
18. Методи виявлення тенденції часового ряду. Моделювання періодичної компоненти бізнес-процесів.
19. Причинність, регресія, кореляція. Парна та множинна регресія.
20. Параметричні методи вивчення зв'язку. Прийняття рішень на основі рівнянь регресії.
21. Методи вивчення зв'язку якісних ознак. Проблема автокореляції в аналізі бізнес-процесів.
22. Прогнозування тенденцій в бізнес-процесах
23. Мета, етапи та методологічні підходи до розробки консультаційних рекомендацій.
24. Методи пошуку альтернативних варіантів рішень. Оцінка альтернатив рішення проблеми.
25. Презентація консультаційних рекомендацій клієнту.
26. Програма підготовки до впровадження змін.
27. Опір змінам. Тактики подолання опору організаційним змінам.
28. Термін та момент завершення консультування.
29. Зміст та структура підсумкового звіту про консультування.
30. Оцінка ефективності та результативності консультування.

6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Безкровний М.Ф. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. / М.Ф. Безкровний, М.Ф. Кропивко, Ю.І. Палеха, Т.Д. Іщенко – Київ : Ліра-К, 2015. – 408 с.
2. Бізнес-статистика: навч. посібник / С.О. Матковський, О.С. Гринькевич, М.Л. Вдовин, О.М. Вільчинська, О.Р. Марець, О.З. Сорочак. – К. : Алерта. – 280 с.
3. Кривов`язюк І. В. Економічна діагностика / І.В. Кривов`язюк. – К. : ЦУЛ, 2019. – 456 с.
4. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посіб. / О.С. Марченко. – Харків : Право, 2019. – 204 с.
5. 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/MONOGRAFIJ_2009/MAR_CHENKO_2008.pdf (дата звернення: 26.02.2018).
6. Моторин Р.М., Чекотовський Е.В. Статистика для економістів: навч. посіб. / Р.М. Моторин, Е.В. Чекотовський. – К. : Знання, 2009. – 430 с.
7. Організація консалтингової діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://library.if.ua/books/107.html>
8. Посилкіна О.В., Світлична К.С. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / О.В. Посилкіна, К.С. Світлична. – Х. : Вид-во НФаУ, 2014. – 333 с.

Допоміжна

9. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємств : навч. посіб. / В. П. Шило, Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна та ін. – К. : Кондор, 2011. – 294 с.
10. Базецька Г.І. Економічна діагностика та аналітика у бізнесконсультуванні: [Текст] : конспект лекцій / Г.І. Базецька. – Х. : Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. – 95 с.
11. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю [Текст] : конспект лекцій / І.В. Гонтарева. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 134 с.
12. Гусєва О.Ю. Економічна діагностика: навчальний посібник. / О.Ю. Гусєва, О.В. Воскобоева, О.С. Ромащенко. – К. : Державний університет телекомунікацій, 2021. – 164 с.
13. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
14. Марченко О.С. Економіка та організація консалтингової діяльності. [Текст] : конспект лекцій / О.С. Марченко. – Х. : Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. – 90 с.
15. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. Київ: Центр учб.

літ., 2012. 384 с. URL:

http://cul.com.ua/preview/management%20u%20sferi%20posl_Mor_gulez.pdf

16. Кривов`язюк І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія / І. В. Кривов`язюк. – Луцьк : Надстир'я, 2019. – 260 с.

17. Моторин Р.М., Чекотовський Е.В. Статистика для економістів: навч. посіб. / Р.М. Моторин, Е.В. Чекотовський. – К. : Знання, 2009. – 430 с.

18. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: Навчальний посібник / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2007. – 676 с.

19. Сарай Н.І. Економічна діагностика. Навчальний посібник для студентів спеціальності «Економіка підприємства» усіх форм навчання / Н.І. Сарай. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 165 с.

7. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Інформаційно-пошукова правова система «Нормативні акти України (НАУ)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <http://www.nau.ua>

3. Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>

4. Наукова бібліотека ТДАТУ <http://www.tsatu.edu.ua/biblioteka/>

5. Освітній портал ТДАТУ <http://op.tsatu.edu.ua>

6. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portal.rada.gov.ua>

7. Офіційне інтернет-представництво Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>

8. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

9. Сайт державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sta-sumy.gov.ua>

10. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>