

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**

Экономический факультет

Кафедра управления и маркетинга в АПК

«Утверждаю»

Зав. кафедрой 

д.э.н., профессор Закшевская Е.В.

15 июня 2021 г.

Фонд оценочных средств

**по дисциплине Б1.В.ДВ.08.01 Информационно-консультационная
деятельность в АПК**
для направления 38.03.02 Менеджмент прикладного бакалавриата
профиль «Производственный менеджмент в АПК»

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индекс	Формулировка	Разделы дисциплины									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ОПК-2	Способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений	+			+		+				+
ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ		+			+		+		+	
ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)			+		+	+		+		+

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.1 Шкала академических оценок освоения дисциплины

Виды оценок	Оценки	
Академическая оценка по 2-х балльной шкале (зачет)	не зачтено	зачтено

2.2 Текущий контроль

Код	Планируемые результаты	Раздел дисциплины	Содержание требования в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
						Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОПК-2	<p>Знать: - политику государства и основной круг проблем (задач), встречающихся в данной сфере деятельности, и основные способы (методы, алгоритмы) их решения</p> <p>Уметь: - находить наиболее эффективные (методы) решения организационно-экономических вопросов, касающихся консалтинговой деятельности;</p> <p>Иметь навыки: - критической оценки вариантов управленческих решений в консалтинговой деятельности.</p>	1, 4, 6, 10	<p>Сформированные и систематические знания о сущности и содержании управленческого консалтинга консультировании – как сферы бизнеса. Понятие консультационной деятельности и консультационной услуги. Виды консультационных услуг. Виды и области консультирования. Консультационные услуги в различных областях управления. Масштабы консалтинга как бизнеса. Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг. Рынок консультационных услуг и его динамика.</p> <p>Сформированные и систематические знания о применении в управленческом консалтинге основных методов работы.</p> <p>Понятие консультанта и клиента. Критерии профессионализма консультанта. Виды консультирования. Характеристика экспертного, диагностического, обучающего и интегративного консультирования. Понятие процесса управленческого консультирования. Организация процессов кон-</p>	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат	3.3 (1-44) 3.4 (1-12)	3.3 (1-44) 3.4 (1-12)	3.3 (1-44) 3.4 (1-12)

			сультирования и их характеристика. Особенность консультационных услуг как объекта маркетинга					
ПК-7	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> теоретические основы организации выполнения консалтинговых проектов; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> ; разрабатывать нормативно-правовую и проектную документацию, по реализации консалтинговых проектов <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> оценки и контроля реализации консалтинговых проектов 	2, 5, 7, 9	<p>Сформированные и систематические знания о разработке и принятии организационно-управленческих решений в консалтинговой деятельности.</p> <p>Управление консалтинговыми проектами. Подготовка к выполнению проекта. Основы консультирования. Оперативный и финансовый контроль консалтинговой деятельности. Операционный рабочий план и бюджет консалтингового проекта. Контроль выполнения договорных обязательств. Этапы реализации консультационного проекта.</p> <p>Консультирование в управлении изменениями в развитии организации. Особенности российского менеджмента, способствующие и препятствующие развитию рынка консалтинговых услуг в области менеджмента.</p>	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат	3.3 (45-71) 3.4 (13-24)	3.3 (45-71) 3.4 (13-24)	3.3 (45-71) 3.4 (13-24)
ПК-12	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> основы эффективной коммуникации в «консультант-клиентских» отношениях; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить и отбирать необходимую информацию по 	3, 5, 6, 8, 10	<p>Сформированные и систематические знания о консультационной деятельности как основном механизме внедрения инноваций.</p> <p>Факторы прибыльности консалтинговой компании. Себестоимость консалтинговых услуг. Ценовая политика. Формы оплаты консалтинговых услуг. Внешнее обучение как раздел кадрового консалтинга и консалтин-</p>	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат	3.3(75-125) 3.4 (25-33)	3.3(75-125) 3.4 (25-33)	3.3(75-125) 3.4 (25-33)

	<p>вопросам, касающимся эффективному развитию деятельности организаций на основе использования передового опыта и инновационных технологий</p> <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организации деловых связей в процессе консалтинговой деятельности. 	<p>говая услуга. Корпоративный университет: российский и зарубежный опыт. Области совершенствования навыков консультирования. Возможные формы профессиональной п</p> <p>Сформированные и систематические знания об основных методах сбора и использования различной информации в менеджмент-консалтинге.</p> <p>Определение сегмента рынка, оценка его объема. Разработка маркетинговой программы. Тактические приемы маркетинга.</p> <p>Приемы маркетинга. Планирование маркетинговых мероприятий.</p> <p>Понятие «кадровый консалтинг» и его специфика. Рекрутинг, хэдхантинг, лизинг персонала. Кадровый аутсорсинг. Области совершенствования навыков консультирования. переподготовки.</p>					
--	---	---	--	--	--	--	--

2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
				Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОПК-2	<p>Знать: - политику государства и основной круг проблем (задач), встречающихся в данной сфере деятельности, и основные способы (методы, алгоритмы) их решения</p> <p>Уметь: - находить наиболее эффективные (методы) решения организационно-экономических вопросов, касающихся консалтинговой деятельности;</p> <p>Иметь навыки: критической оценки вариантов управленческих решений в консалтинговой деятельности.</p>	Практические занятия, самостоятельная работа, лекции	Зачет	3.2 (1-8) 3.2 (9-22)	3.2 (1-8) 3.2 (9-22)	3.2 (1-8) 3.2 (9-22)
ПК-7	<p>Знать: • теоретические основы организации выполнения консалтинговых проектов;</p> <p>Уметь: • ; разрабатывать нормативно-правовую и проектную документацию, по реализации консалтинговых проектов</p> <p>Иметь навыки: оценки и контроля реализации консалтинговых проектов</p>	Практические занятия, самостоятельная работа, лекции	Зачет	3.2 (23-31)	3.2 (23-31)	3.2 (23-31)
ПК-12	<p>Знать: • основы эффективной коммуникации в «консультант-клиентских» отношениях;</p> <p>Уметь: - находить и отбирать необходимую информацию по вопросам, касающимся эффективному развитию деятельности организаций на основе использования передового опыта и инновационных технологий</p> <p>Иметь навыки: организации деловых связей в процессе консалтинговой деятельности.</p>	Практические занятия, самостоятельная работа, лекции	Зачет	3.2 (32-44) 3.2 (45-60)	3.2 (32-44) 3.2 (45-60)	3.2 (32-44) 3.2 (45-60)

2.4 Критерии оценки на зачете

Оценка	Критерии
«зачтено»	выставляется студентам, обнаружившим полное знание учебного материала, успешно выполняющим предусмотренные в программе задания, демонстрирующие систематический характер знаний по дисциплине и способные к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.
«не зачтено»	выставляется студентам, обнаружившим пробелы в знаниях основного учебного материала, допускающим принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Такой оценки заслуживают ответы студентов, носящие несистематизированный, отрывочный, поверхностный характер, когда студент не понимает существа излагаемых им вопросов, что свидетельствует о том, что студент не может дальше продолжать обучение или приступать к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

2.5 Критерии оценки устного опроса

Оценка	Критерии
«отлично»	выставляется обучающемуся, если он четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры
«хорошо»	выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе
«удовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает пробелы в знаниях основного учебно-программного материала
«неудовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

2.6 Критерии оценки тестов

Ступени уровней освоения компетенций	Отличительные признаки	Показатель оценки сформированной компетенции
Пороговый	Обучающийся воспроизводит термины, основные понятия, способен узнавать языковые явления.	Не менее 55% баллов за задания теста.
Продвинутый	Обучающийся выявляет взаимосвязи, классифицирует, упорядочивает, интерпретирует, применяет на практике пройденный материал.	Не менее 75% баллов за задания теста.
Высокий	Обучающийся анализирует, оценивает, прогнозирует, конструирует.	Не менее 90% баллов за задания теста.
Компетенция не сформирована		Менее 55% баллов за задания теста.

2.7. Критерии оценки рефератов

Оценка	Критерии
«отлично»	выставляется, если работа студента написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения студента обоснована, в работе присутствуют ссылки на примеры из практики бизнеса, мнения известных учёных в данной области. Студент работе выдвигает новые идеи и трактовки, демонстрирует способность анализировать материал.
«хорошо»	выставляется, если работа студента написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения студента обоснована, в работе присутствуют ссылки мнения известных учёных в данной области.
«удовлетворительно»	выставляется, если студент выполнил задание, однако не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа.
«неудовлетворительно»	выставляется, если студент не выполнил задание, или выполнил его формально, ответил на заданный вопрос, при этом не сослался на мнения учёных, не трактовал нормативно-правовые акты, не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, то есть в целом цель реферата не достигнута.

2.8. Критерии оценки практических задач

Оценка	Критерии
«отлично»	ставится, если обучающийся го и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.
«хорошо»	ставится, если обучающийся го и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.
«удовлетворительно»	ставится, если обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя.
«неудовлетворительно»	ставится, если обучающийся даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

2.9 Допуск к сдаче зачета

1. Посещение занятий. Допускается один пропуск без предъявления справки.
2. Выполнение практических заданий и самостоятельных работ.
3. Активное участие в работе на аудиторных занятиях.

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.2 Вопросы к зачету

1. Понятие информационно-консультационной деятельности. Цели, методы и задачи изучения дисциплины.
2. Необходимость и целесообразность создания службы сельскохозяйственного консультирования в АПК. Роль ИКС в преодолении кризисных явлений в АПК.
3. Исторические типы информационно-консультативной деятельности в сельском хозяйстве.
4. Виды информационно-консультационной деятельности в рамках основных типов. Принципы информационно-консультативной деятельности.
5. Основные функции ИКС. Стратегические основы и принципы формирования системы ИКС.
6. Основные подходы к формированию подразделений ИКС.
7. Организационное управление ИКС, факторы на него влияющие.
8. Управление в ИКС.
9. Исторические особенности развития ИКС в России.
10. Роль А.В. Чайнова в становлении и развитии ИКС в России.
11. Зарубежный опыт развития ИКС. Формирование консультационных служб в различных странах.
12. Характеристика модели ИКС, созданной в рамках министерств и департаментов сельского хозяйства. Достоинства и недостатки.
13. Университетская модель создания ИКС. Достоинства и недостатки.
14. Характеристика ИКС, созданных на базе объединений товаропроизводителей и фермерских хозяйств. Достоинства и недостатки.
15. Характеристика частных консультационных служб и консультативных служб в составе коммерческих фирм. Достоинства и недостатки.
16. Сущность консалтинга в АПК.
17. Виды и методы консультирования в ИКС.
18. Особенности рынка консультационных услуг.
19. Способы привлечения потребителей консалтинговых услуг.
20. Особенности пользования услугами консалтинговой фирмы. "Заповеди клиента".
21. Понятие реорганизации. Виды и формы консультирования при реорганизации.
22. Факторы, влияющие на проведение и консультирование реорганизации.
23. Основные правила деятельности консультантов.
24. Понятие коммуникации. Коммуникационные процессы в информационно-консультационной службе и их значение.
25. Коммуникационные барьеры. Возможность их преодоления в консультационной деятельности.
26. Общение и коммуникации в ИКС. Эффективность коммуникаций.
27. Идентификация проблем товаропроизводителей и выбор методов их решения.
28. Формы консультирования при решении и идентификации проблем товаропроизводителей.
29. Методы работы ИКС.
30. Индивидуальные методы работы информационно-консультационной службы. Достоинства и недостатки.
31. Формы индивидуальной консультационной работы с клиентами.
32. Посещение хозяйств специалистом информационно-консультационной службы:

планирование, цель визита, подготовка необходимой информации, принципы общения с товаропроизводителем, подведение итогов визита.

33. Групповые методы работы информационно-консультационной службы. Достоинства и недостатки.

34. Групповые демонстрации и демонстрационные (полевые) дни. Демонстрационные дни как один из наиболее эффективных методов работы ИКС.

35. Методика проведения презентаций для сельхозпроизводителей.

36. Формирование целевых групп товаропроизводителей при групповом консультировании. Учет особенностей психологии клиента при их формировании.

37. Договорные отношения в информационно-консультационном обеспечении АПК.

38. Массовые методы работы информационно-консультационной службы. Достоинства и недостатки.

39. Психологические аспекты информационно-консультационной деятельности.

40. Специальные приемы и методы, используемые в психологии консультирования.

41. Механизм обратной связи в консультационной деятельности.

42. Основные правила слушания при общении с клиентом и ведения переговоров в ИКС.

43. Техника обучения взрослых. Понятие и методы андрогогики.

44. Понятие коллегиального консультирования. Методика проведения коллегиальных консультаций.

45. Принципы и методика проведения выступления для взрослой аудитории.

46. Требования к кадрам информационно-консультационной службы.

47. Мотивация труда в ИКС. Основные приемы мотивации.

48. Методы и технология оценки труда работников информационно-консультационной службы и его оплата.

49. Методические основы расчета стоимости услуг информационно-консультационного центра.

50. Финансирование информационно-консультационной деятельности.

51. Функции, отражающие содержание процесса управления в ИКС. Нормы управляемости в ИКС.

52. Методика принятия управленческих решений сотрудниками ИКС.

53. Самоокупаемость и ценообразование на платные услуги ИКС.

54. Понятие и принципы финансирования ИКС.

55. Источники финансирования консультативной деятельности и их особенности.

56. Организационно-правовые формы ИКС в зависимости от формы их финансирования.

57. Методика осуществления мониторинга информационных потребностей сельских товаропроизводителей.

58. Модульная структура организации консультативной службы.

3.3 Тестовые задания

1. Кто был автором теоретических положений о роли и значении ИКС в развитии сельского хозяйства в конце XIX-начале XX в?

1. В.А. Владимирский.

2. А.В. Чаянов.

3. С.Ю. Витте.

4. В.И. Ленин.

5. П.А. Столыпин.

2. В каком году была произведена аграрная реформа и принят Манифест, который давал крестьянам личную свободу?

1. 19 февраля 1861 г.

2. 19 февраля 1863 г.
3. 19 февраля 1869 г.
4. 19 февраля 1905 г.
5. 20 февраля 1861 г.

3. Что входит в задачи служащего ИКС?

1. Говорить фермерам, что им следует делать.
2. Провести самостоятельно рекомендуемые мероприятия
3. Дать рекомендации по решению проблемы, проследить за их осуществлением и обучить основным приемам и методам
4. Повысить их уровень знаний, позволяющий принимать решения самостоятельно.
5. Изменить систему ведения хозяйства.

4. В каком году А.В. Чаянов опубликовал свой классический труд «Основные идеи и методы работы общественной агрономии»?

1. 1913 г.
2. 1917 г.
3. 1918 г.
4. 1919 г.
5. 1925 г.

5. Объектом деятельности работника службы ИКС являются:

1. люди, их психика, их воля и сознание;
2. организационно- экономические отношения;
3. сельскохозяйственные культуры, поле
4. скот;
5. другие предметы хозяйства.

6. Впервые вопрос о необходимости создания системы распространения с.-х. знаний и оказания агрономической помощи крестьянам российскими земствами поставлен:

1. в начале XIX столетия.
2. в середине XIX столетия.
3. в конце XIX столетия.
4. в начале XX столетия
5. в конце XVIII столетия

7. Какое земство является пионером в создании с.-х. консультирования в России?

1. Рязанское.
2. Пермское.
3. Воронежское.
4. Тамбовское
5. Пензенское

8. Общественная агрономия в России как институт оказания агрономической помощи населению развивалась до:

1. 1913 г.
2. 1915 г.
3. 1917 г.
4. 1918 г.
5. 1921 г.

9. В 60-е годы прошлого столетия в Англии ведущей консультационной службой АДАС были созданы экспериментальные хозяйства, кто их финансировал?

1. Коммерческие структуры.
2. Фермеры.
3. Бюджет.
4. Королева Великобритании

5. Спонсоры

10. Переход страны к рыночной экономике без необходимой подготовки:

1. Значительно увеличил творческий потенциал аграрно-производственных предприятий.
2. Дал скачкообразный путь развития фермерского хозяйства.
3. Не привнес никаких изменений.
4. Полностью уничтожил сельское хозяйство.
5. Пагубно сказался на развитии сельского хозяйства.

11. Первые Российские общественные организации, которые занимались решением сельскохозяйственных проблем на местном уровне – это земства, были созданы в :

1. 1899 г.
2. 1886 г.
3. 1900 г.
4. 1903 г.
5. 1915 г.

12. Какие задачи выполнили участковые хуторские агрономы?

1. Совершенствование методов ведения хозяйства.
2. Контроль и организация сельскохозяйственного производства.
3. Выполнение обязанностей планирования сельского хозяйства.
4. Вспашку земель трактором.
5. Снабжение семенами.

13. Функции ИКС в развитии с.-х. производства:

1. Повышение эффективности с.-х. производства.
2. Представление услуг на коммерческой основе.
3. Участие в разработке программ.
4. Ознакомление товаропроизводителей с новшествами и инновациями с целью повышения эффективности производства
5. Совершенствование методов хозяйствования

14. Главной причиной возникновения ИКС во всех странах была:

1. Стабилизация экономического положения отрасли.
2. Кризис сельского хозяйства.
3. Проведение работы по государственному регулированию.
4. Смена социального строя.
5. Кризисные явления, как в сельском хозяйстве, так и в социальных отношениях.

15. Какие виды информационного обслуживания нужно развивать в первую очередь?

1. Приглашение в офис.
2. Сообщение о работе по телефону.
3. Общение с консультантами в хозяйстве.
4. Все виды обслуживания в зависимости от конкретной ситуации
5. Переписку по электронной почте

16. Какие средства связи наиболее целесообразно развивать для функционирования ИКС в районе?

1. Радио, телевидение.
2. Газеты, информационные листки, журналы, радио.
3. Интернет.
4. Телефон.
5. Голубиная почта.

17. Какие виды консультирования относятся к групповым методам в работе ИКС

1. Демонстрационный день.
2. Семинар.
3. Интернет-совещание.
4. Приезд в хозяйство.

5. Интервью на ТВ.

18. К какому виду целевой группы при использовании групповых методов относится максимальное количество населения

1. Новаторы.
2. Рано усваивающие.
3. Раннее большинство.
4. Позднее большинство.
5. Отстающие.

19. Что такое избирательность информации

1. Информация или публикация подготовлена таким образом, чтобы они правильно воспринимались слушателями.
2. Информация, передаваемая СМИ на избранную аудиторию.
3. Информация, подготовленная только для администрации района.
4. Любая информация не может быть полностью воспринята товаропроизводителем
5. Ни один человек не может прочитать или прослушать все, что печатается или передается.

20. Какие с.-х. товаропроизводители относятся к категории новаторов?

1. Это люди, любящие риск.
2. Это люди - лидеры в обществе.
3. Пользуются уважением в обществе.
4. Это рационализаторы.
5. Эти люди не относятся к лидерам в обществе.

21. Какие методы в работе ИКС в расчете на 1 консультируемого при передаче информация являются для ИКС самыми недорогими?

1. Индивидуальные.
2. Групповые.
3. Массовые.
4. Одинаково дорогие.
5. Все они бесплатны.

22. Функции ИКС национального (федерального) и регионального уровня имеют:

1. Определенные совпадения.
2. Совершенно различны.
3. Совершенно идентичны.
4. Определенные совпадения в зависимости от региона.
5. Определенные совпадения в зависимости от вида консультативной службы.

23. Главный информационно-консультационный центр выполняет:

1. Контроль и планирование исследований форм собственности сельскохозяйственного производства.
2. Методическое руководство и инструктирование субъектов Российской Федерации по определению информационных потребностей сельских товаропроизводителей.
3. Оказание моральной и материальной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям в свете решения поставленных задач субъектов Российской Федерации.
4. Проведение политики государства в области развития сельского хозяйства.
5. Методическое руководство и инструктирование субъектов Российской Федерации по определению информационных потребностей сельских товаропроизводителей, проведение политики государства в области развития сельского хозяйства.

24. Главная функция ИКС – это:

1. Идентификация законченных научных разработок всех организаций, действующих в интересах аграрного сектора.
2. Изучение научно-обоснованных исследований сельскохозяйственного производства и внедрение их в хозяйства.

3. Оказание помощи сельхозтоваропроизводителям при помощи информирования и консультирования.
4. Решение конкретных задач по увеличению производства сельскохозяйственной продукции.
5. Повышение уровня доходов сельхозтоваропроизводителей.

25. Какой размер группы считается наиболее целесообразным при групповых методах работы в ИКС:

1. Не более 20-30чел.
2. Не более 40-45 чел.
3. Не менее 50 чел.
4. Не более 10 чел.
5. Не более 30-40 чел.

26. При групповом методе работы все члены группы должны:

1. Жить на территории одного района.
2. Жить в одной местности.
3. Работать на одном предприятии.
4. Быть заинтересованы в решении однотипных проблем.
5. Не работать на одном предприятии.

27. При групповом методе состав рабочей группы должен иметь:

1. Одинаковый уровень образования.
2. Одинаковый уровень образования, профессиональных навыков.
3. Одинаковый уровень образования, хозяйствования и профессиональных навыков.
4. Уровень образования товаропроизводителей не играет роли.
5. Состав группы должен быть разнороден.

28. При формировании группы работник ИКС должен занимать позицию:

1. Лидера группы.
2. Оставаться ее добрым помощником.
3. Занять позицию советника, консультанта, наблюдателя.
4. Отстраниться от деятельности группы.
5. Жестко руководить действиями группы.

29. Какие виды консультирования относятся к массовым методам в работе ИКС

1. Демонстрационный день.
2. Семинар.
3. Интернет-совещание.
4. Приезд в хозяйство.
5. Интервью на ТВ.

30. Какие виды консультирования относятся к индивидуальным методам в работе ИКС

1. Демонстрационный день.
2. Семинар.
3. Интернет-совещание.
4. Приезд в хозяйство.
5. Интервью на ТВ.

31. Основными задачами организации семинаров являются:

1. Объяснение целей обучения.
2. Списание отпущенных денежных средств.
3. Подведение промежуточных итогов аттестации.
4. Присутствие кого-нибудь из руководства на занятиях.
5. Проведение коротких совещаний для определения качества усвоения.

32. Настоящая дискуссия - это

1. Спор участников дискуссии о предметах и мнениях.

2. Обмен мыслями, идеями и мнениями между различными людьми с целью получения новой информации.
3. Письменный обмен мнениями.
4. Обмен мыслями, идеями и мнениями между различными людьми.
5. Доказательство своей правоты каждым участником.

33. Организация полевых дней имеет следующее преимущество по сравнению с другими методами:

1. Дает прямой доступ товаропроизводителю к имеющейся информации.
2. Дает прямой доступ товаропроизводителю к имеющейся информации и позволяет на месте наблюдать за процессом.
3. Улучшение взаимоотношений между людьми.
4. Товаропроизводитель становится более восприимчив к информации.
5. Более дешевый метод.

34. При разработке планов посещения хозяйств следует руководствоваться следующими принципами:

1. Консультант должен проверить бумаги во время визита.
2. Познакомить консультанта с товаропроизводителем.
3. Реализовать рекомендации и дать оценку полученным результатам.
4. Взять оплату за консультацию.
5. Стимулировать товаропроизводителей к сотрудничеству с ИКС.

35. Какой вид информационно-консультационной деятельности характеризует следующее определение: вид деятельности, основанный на систематическом посещении хозяйств, анализе ситуации и результатов деятельности

1. Агентский.
2. Адаптационный.
3. Аутсорсинг.
4. Информационный.
5. Консультационный.

36. Какой вид информационно-консультационной деятельности характеризует следующее определение: вид деятельности, основанный на разработке и внедрении системы ведения хозяйства и производства:

1. Агентский.
2. Адаптационный.
3. Аутсорсинг.
4. Информационный.
5. Консультационный.

37. Какой вид информационно-консультационной деятельности характеризует следующее определение: вид деятельности, основанный на принятии службой на себя выполнения ряда вспомогательных функций в хозяйстве клиента:

1. Агентский.
2. Адаптационный.
3. Аутсорсинг.
4. Информационный.
5. Консультационный.

38. Какой вид информационно-консультационной деятельности характеризует следующее определение: вид деятельности, основанный на разработке и реализации прикладных научных исследований:

1. Агентский.
2. Адаптационный.
3. Инновационный.
4. Информационный.
5. Консультационный.

39. Какой вид информационно-консультационной деятельности характеризует следующее определение: вид деятельности, основанный на оказании помощи в принятии решений по конкретным проблемам конкретному клиенту:

1. Агентский.
2. Адаптационный.
3. Инновационный.
4. Информационный.
5. Консультационный.

40. Какой вид информационно-консультационной деятельности характеризует следующее определение: вид деятельности, основанный на распространении информации, имеющей отношение к государственной политике, а также рыночной информации:

1. Агентский.
2. Адаптационный.
3. Инновационный.
4. Информационный.
5. Консультационный.

41. Под основной задачей управления ИКС понимают:

1. Создание руководящего звена хозяйства.
2. Создание среды, где люди могут работать вместе для достижения общей цели.
3. Создание планового, управляемого сельскохозяйственного предприятия.
4. Создание условий, при которых совместно работающие люди могут эффективно функционировать, достигая поставленных целей.
5. Достижение прибыльности работы предприятия.

42. Функция организации в управлении ИКС заключается в следующем:

1. Распределение работ между группами и отдельными сотрудниками в соответствии с их квалификацией и опытом работы.
2. Равномерное распределение работ между всеми сотрудниками предприятия, согласно основным критериям.
3. Распределение работ согласно их срочности и очередности по возрастающей сложности выполнения.
4. Реализация намеченной цели путем установления пропорций между составными частями консультационного процесса и установление порядка из взаимодействия.
5. Распределение сотрудников по подразделениям.

43. Каким понятием определяется планирование - как одна из функций управления:

1. Определение целей и задач управляемого объекта и разработка программ действий по их достижению.
2. Достижение согласования между различными уровнями управляемой системы.
3. Непрерывное наблюдение, мониторинг функционирования ИКС и сопоставление его с установленным в плане.
4. Использование учетной информации для анализа и разработки нового плана работы ИКС.
5. Установление пропорций между составными частями консультационного процесса.

44. Каким понятием определяется регулирование - как одна из функций управления:

1. Определение целей и задач управляемого объекта и разработка программ действий по их достижению.
2. Достижение согласования между различными уровнями управляемой системы.
3. Непрерывное наблюдение, мониторинг функционирования ИКС и сопоставление его с установленным в плане.
4. Использование учетной информации для анализа и разработки нового плана работы ИКС.

5. Установление пропорций между составными частями консультационного процесса.

45. Каким понятием определяется контроль - как одна из функций управления:

1. Определение целей и задач управляемого объекта и разработка программ действий по их достижению.
2. Достижение согласования между различными уровнями управляемой системы.
3. Непрерывное наблюдение, мониторинг функционирования ИКС и сопоставление его с установленным в плане.
4. Использование учетной информации для анализа и разработки нового плана работы ИКС.
5. Установление пропорций между составными частями консультационного процесса.

46. Какие из принципов могут служить для формирования подразделений ИКС:

1. Логический.
2. Функциональный.
3. Территориальный.
4. Областной.
5. Независимый.

47. Норма управляемости в ИКС определяется:

1. Личными факторами руководителей и подчиненных.
2. Факторами, связанными с характером работы.
3. Факторами, связанными со «средой» организации.
4. Всеми вышеперечисленными факторами.
5. Решением руководства ИКС или Минсельхоза РФ.

48. Укажите основные принципы подбора персонала в ИКС:

1. Соответствие качеств кандидата перечню необходимых для выполнения функций.
2. Соответствие требованиям времени, возможность адекватно менять направления своей деятельности.
3. Строгое следование установившимся нормам и критериям оценок.
4. Коммуникабельность.
5. Высшее образование.

49. Для выполнения функций ИКС создается:

1. Аппарат управления ИКС.
2. Коллектив единомышленников.
3. Информационно-консультационная служба.
4. Управляющая компания.
5. Аппарат управления ИКС - для выполнения всех функций, а для выполнения отдельных функций – структурные подразделения.

50. Управленческое решение - это:

1. Акт деятельности работника управления, направленный на достижение желаемой цели и содержащий методы и средства достижения этой цели в данной конкретной сфере деятельности.
2. Акт деятельности работника управления, направленный на увеличение доходов фирмы.
3. Акт деятельности работника управления, направленный на личное обогащение.
4. Акт деятельности работника управления, направленный на достижение желаемой цели.
5. Акт деятельности сотрудника консультационной фирмы.

51. Управленческое решение - это:

1. Протоколы совещаний управлений.
2. Акт деятельности управляющего.
3. Совещание на рабочем месте.
4. Выезд консультанта на поле.
5. Приказ руководителя фирмы.

52. Принятие решения в ИКС может оформляться:

1. Приказом.

2. Распоряжением.
3. Постановлением.
4. Протоколом.
5. Всеми вышеперечисленными видами документов.

53. Любая форма управленческого решения в ИКС обязательно должна содержать:

1. Четкую и определенную цель.
2. Точный адрес.
3. Вид наказания за неисполнение.
4. Источник финансирования.
5. Перечень ответственных за исполнение.

54. Каждый руководитель ИКС должен принимать управленческие решения:

1. В пределах своей компетенции.
2. В строгом соответствии с действующими юридическими нормами.
3. В соответствии с указаниями вышестоящего начальства.
4. В соответствии с выплаченным гонораром.
5. В соответствии с обстоятельствами.

55. На подготовительном этапе принятия решения руководитель ИКС должен начать работу с:

1. Согласования мнения сторон.
2. Оценки и анализа ситуации.
3. Кофе-паузы.
4. Письменного заключения консультанта.
5. Опроса сотрудников.

56. На заключительном этапе принятия управленческого решения в ИКС организуется:

1. Банкет.
2. Собрание – отчет об итогах работы.
3. Контроль за его выполнением (мониторинг).
4. Письменный отчет о выполнении.
5. Общее собрание сотрудников.

57. Мотивация сотрудников ИКС зависит от:

1. Информационных источников.
2. Системы поощрений.
3. Заинтересованности в результатах работы.
4. Эффективности работы консультативной фирмы.
5. Похвалы клиентов.

58. Консультирование сотрудником службы клиента или клиентов представляет собой передачу информации, называемую:

1. Коммуникационным сообщением.
2. Коммуникационным процессом.
3. Коммуникационным общением.
4. Коммуникационной передачей.
5. Коммуникационным приемом.

59. Работа по совершенствованию управления службой ИКС должна осуществляться:

1. В пять основных этапов.
2. В три основных этапа.
3. В четыре основных этапа.
4. В два основных этапа.
5. В шесть основных этапов.

60. Какому понятию соответствует следующее определение: человек или группа людей, формулирующие идею, мнение и т.п. и желающие передать её другому человеку или другим людям:

1. Канал коммуникации.
2. Сообщение в коммуникации.
3. Приемник в коммуникации.
4. Источник в коммуникации.
5. Коммуникационный процесс.

61. Какому понятию соответствует следующее определение: среда, через которую передается сообщение:

1. Канал коммуникации.
2. Сообщение в коммуникации.
3. Приемник в коммуникации.
4. Источник в коммуникации.
5. Коммуникационный процесс.

62. Какие стадии коммуникационного процесса относятся к сфере действия источника сообщения:

1. Создание, расшифровка, кодирование.
2. Создание, расшифровка, приём.
3. Передача, расшифровка, кодирование.
4. Восприятие, расшифровка, приём.
5. Создание, кодирование, передача.

63. Какие стадии коммуникационного процесса относятся к сфере действия приёмника сообщения:

1. Создание, расшифровка, кодирование.
2. Создание, расшифровка, приём.
3. Передача, расшифровка, кодирование.
4. Восприятие, расшифровка, приём.
5. Создание, кодирование, передача.

64. Основная цель выставок и аукционов – это:

1. Завоевание рынков сбыта продукции.
2. Показ достижений и успехов сельхозпредприятий.
3. Сравнение результатов деятельности различных сельхозорганизаций.
4. Обучение товаропроизводителей путем демонстрации передового опыта.
5. Реклама деятельности консультационной фирмы.

65. Для реализации целей, задач и функций ИКС ее сотрудники используют:

1. Различные системы поощрений и взысканий для более широкого прогресса в работе ИКС.
2. Массовые, групповые и индивидуальные методы распространения и передачи информации.
3. Только психологические способы воздействия на клиента.
4. Только экономические способы воздействия на клиента.
5. Массовые и индивидуальные методы распространения и передачи информации.

66. Обратная связь в ИКС – это:

1. Передача информации о качестве услуг людям, которые предоставляют эти услуги.
2. Мониторинг информационных потребностей.
3. Восприятие сельскими товаропроизводителями ИКС.
4. Оценка значимости службы.
5. Переориентация консультационной службы на потребности товаропроизводителей.

67. Индивидуальные методы обратной связи – это:

1. Изучение архивов и документов.
2. Сбор данных путем проведения индивидуальных опросов.

3. Сбор данных путем проведения анкетирования.
4. Сбор данных путем проведения индивидуальных наблюдений.
5. Сбор данных путем проведения, индивидуальных наблюдений индивидуальных опросов.

68. Анкетирование как метод обратной связи может реализовываться:

1. С использованием телефонной связи.
2. С использованием почтовой рассылки анкет.
3. Путем личных опросов.
4. Путем распространения анкет на обучающих семинарах.
5. Всеми вышеперечисленными способами.

69. Формальные индивидуальные наблюдения предполагают использование:

1. Таблиц, графиков, расчетов и других формы.
2. Инструкций, приказов, типовых положений.
3. Опросов.
4. Записей, дневников.
5. Анкетирования.

70. К коллективным методам обратной связи относятся:

1. Дельфийский метод.
2. Метод Сократа.
3. Анкетирование.
4. Тематическое собеседование.
5. Индивидуальные собеседования.

71. Дельфийский метод предполагает:

1. Однократный опрос квалифицированных людей.
2. Независимое и неоднократное анкетирование людей, обладающими исключительными знаниями по вопросу.
3. Анкетирование широкого круга людей владеющих многогранными знаниями.
4. Сбор данных в процессе тематической дискуссии.
5. Неформальные индивидуальные наблюдения.

72. Тематическое собеседование – метод, предполагающий:

1. Предоставление данных с качественными характеристиками определенной группой людей.
2. Однократный опрос квалифицированных людей.
3. Независимое и неоднократное анкетирование людей, обладающими исключительными знаниями по вопросу.
4. Анкетирование широкого круга людей владеющих многогранными знаниями.
5. Предоставление данных обработанных по определенной тематике.

73. Номинальный коллективный метод может быть использован для:

1. Постановки конкретных проблем и определения приоритетов в ходе реализации обратной связи.
2. Однократный опрос квалифицированных людей.
3. Независимое и неоднократное анкетирование людей, обладающими исключительными знаниями по вопросу.
4. Анкетирование широкого круга людей владеющих многогранными знаниями.
5. Предоставление данных обработанных по определенной тематике.

74. Неформальные коллективные методы – это:

1. Сбор информации в ходе коллективных встреч и собраний.
2. Сбор информации в неофициальной обстановке.
3. Независимое и неоднократное анкетирование людей, обладающими исключительными знаниями по вопросу.
4. Анкетирование широкого круга людей владеющих многогранными знаниями.
5. Предоставление данных обработанных по определенной тематике.

75. Информационная технология в ИКС – это система:

1. Методов и способов сбора, накопления, хранения, преобразования и выдачи информации.
2. Позволяющая планомерно осуществлять управленческую деятельность ИКС.
3. Взаимосвязанных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации.
4. Решения проблем развития информатизации.
5. Компьютерных знаний.

76. Под информационной инфраструктурой понимается:

1. Система информационного обеспечения всех потребителей информации.
2. Расширенное производство информационных систем в стране.
3. Функционирование информационных систем.
4. Система расширения компьютерных знаний.
5. Создание информационно-вычислительных ресурсов.

77. Цель использования информационных технологий – это:

1. Создание оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей в системе ИКС, повышение эффективности работы ИКС.
2. Получение новейших знаний по различным уровням и доведение информации до производителя сельхозпродукции.
3. Распространение знаний, информации о передовом опыте.
4. Обеспечение доступа сельских товаропроизводителей к важной оперативной информации.
5. Все вышеперечисленное.

78. Какой из типов современных информационных коммуникационных технологий соответствует следующему определению: тип технологии, обеспечивающий процедуру поиска и отбора информации:

1. Информационно-поисковые системы.
2. Системы обратной связи.
3. Экспертные (советующие) системы.
4. Сетевые системы.
5. Такого типа нет.

79. Какой из типов современных информационных коммуникационных технологий соответствует следующему определению: тип технологии, обеспечивающий регистрацию, преобразование и вывод данных

1. Информационно-поисковые системы.
2. Системы обратной связи.
3. Экспертные (советующие) системы.
4. Сетевые системы.
5. Такого типа нет.

80. Какой из типов современных информационных коммуникационных технологий соответствует следующему определению: тип технологии, обеспечивающий вычисления, оптимизацию и моделирование с целью оказания специальной поддержки и советов

1. Информационно-поисковые системы.
2. Системы обратной связи.
3. Экспертные (советующие) системы.
4. Сетевые системы.
5. Такого типа нет.

81. Какой из типов современных информационных коммуникационных технологий соответствует следующему определению: тип технологии, обеспечивающий обмен сообщениями и передачу файлов при сетевой работе

1. Информационно-поисковые системы.

2. Системы обратной связи.
3. Экспертные (советующие) системы.
4. Сетевые системы.
5. Такого типа нет.

82. Укажите понятие, наиболее точно соответствующее приведенному определению: коренные существенные изменения в структуре предприятия и его системе управления, производимые за относительно короткий срок.

1. Санация.
2. Реорганизация.
3. Ликвидация.
4. Преобразование.
5. Присоединение.

83. Необходимость реорганизации возникает при следующих условиях:

1. Изменение спроса на рынке (снижение объема продаж – как результат).
2. Изменения на рынке поставок.
3. Общий спад активности компании.
4. Изменение общественных приоритетов.
5. Все эти факторы могут влиять на необходимость реорганизации.

84. Укажите факторы, способствующие консультированию при проведении реорганизации:

1. Атмосфера в коллективе, поддерживающая изменения.
2. Кризисная ситуация.
3. Хороший результат коммерческой деятельности за последнее время.
4. Давление конкуренции.
5. Авторитарный директор.

85. Укажите факторы, препятствующие консультированию при проведении реорганизации

1. Авторитарный директор.
2. Давление конкуренции.
3. Кризисная ситуация.
4. Хороший результат коммерческой деятельности за последнее время.
5. Атмосфера в коллективе, поддерживающая изменения.

86. «Мозговая атака» - как один из способов организации деятельности консультационной группы организуется для:

1. Улучшения мозговой деятельности членов группы.
2. Определения возможных причин и факторов им препятствующих.
3. Выработки возможных предложений, развитие концепции при консультировании реорганизации.
4. Для презентации консультационной фирмы.
5. Проведения семинаров.

87. К принципам проведения «мозговой атаки» относятся:

1. Обязательное участие всех членов команды.
2. Отказ от критики и оценок.
3. Поощрение неординарных подходов.
4. Согласие с мнением выступающего.
5. Тщательная цензура высказываемых идей.

88. Какому понятию соответствует приводимое определение: конечный результат деятельности, получившей воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке

1. Идея.
2. Новшество.
3. Разработка.

4. Инновация.
5. Инновационный процесс.

89. Какому понятию соответствует приводимое определение: оформленный результат исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности.

1. Инновация.
2. Новшество.
3. Разработка.
4. Идея.
5. Инновационный процесс.

90. Как могут оформляться новшества могут:

1. В виде товаров.
2. В виде изображений.
3. В виде патентов.
4. В виде товарных знаков.
5. В виде лицензий.

91. Укажите, к какому виду исследований относятся те, определение которых приведено: исследования, целью которых является открытие новых свойств изделий и принципов создания технологий

1. Поисковые исследования.
2. Прикладные исследования.
3. Опытнo-конструкторские работы.
4. Опытные экспериментальные работы.
5. НИОКР.

92. Укажите, к какому виду исследований относятся те, определение которых приведено: исследования, направленные на изучение практического применения фундаментальных исследований

1. Поисковые исследования.
2. Прикладные исследования.
3. Опытнo-конструкторские работы.
4. Опытные экспериментальные работы.
5. НИОКР.

93. Укажите, к какому виду исследований относятся те, определение которых приведено: вид разработок, связанный с опытной проверкой результатов, научных исследований.

1. Поисковые исследования.
2. Прикладные исследования.
3. Опытнo-конструкторские работы.
4. Опытные экспериментальные работы.
5. НИОКР.

94. Выберите наиболее точное название следующего понятия: документ, удостоверяющий авторство и предоставляющий его владельцу исключительное право на изобретение.

1. Лицензия.
2. Лицензиат.
3. Разрешение.
4. Патент.
5. Авторское свидетельство.

95. Выберите наиболее точное название следующего понятия: комплексно-обоснованный перечень новшеств покупных и собственной разработки, подлежащих внедрению в организацию или продаже.

1. Лицензия.

2. Портфель новшеств и инноваций.
3. Разрешение.
4. Патент.
5. Авторское свидетельство.

96. Что понимается под финансированием информационно-консультационной службы:

1. Совокупность взаимосвязанных действий, направленных на финансовое обеспечение организационной, консультационной и инвестиционной деятельности службы.
2. Привлечение бюджетных средств.
3. Исследование внутренних возможностей и подготовка собственных денежных средств для финансирования деятельности службы.
4. Исследование финансового рынка и получение заемных денежных средств.
5. Поиск и привлечение денежных средств из других источников (гранты, спонсоры и т.п.).

97. Какие из перечисленных мероприятий осуществляются за счет государственных средств:

1. Создается материально-техническая база службы.
2. Создается научно-исследовательская и лабораторная база службы.
3. Ведение бухгалтерской отчетности для клиентов.
4. Планирование производственно-экономической деятельности хозяйств.
5. Составление бизнес-планов, инвестиционных проектов.

98. Какие из перечисленных мероприятий осуществляются на хозрасчетной основе:

1. Создается материально-техническая база службы.
2. Создается научно-исследовательская и лабораторная база службы.
3. Ведение бухгалтерской отчетности для клиентов.
4. Планирование производственно-экономической деятельности хозяйств.
5. Составление бизнес-планов, инвестиционных проектов.

99. Какие из перечисленных мероприятий осуществляются на основе финансирования из регионального бюджета

1. Идентификация проблем и потребностей АПК и непосредственно товаропроизводителей, разработка и анализ их решения.
2. Создание и развитие материально-технической и информационной базы региональных (и частично районных) ИКЦ.
3. Подготовка и переподготовка кадров для ИКС районного (и частично регионального) уровня.
4. Создание и развитие материально-технической и информационной базы районной службы.
5. Финансирование текущих затрат ИКС.

100. Какие из перечисленных мероприятий осуществляются на основе финансирования из местного бюджета

1. Идентификация проблем и потребностей АПК и непосредственно товаропроизводителей, разработка и анализ их решения.
2. Создание и развитие материально-технической и информационной базы региональных (и частично районных) ИКЦ.
3. Подготовка и переподготовка кадров для ИКС районного (и частично регионального) уровня.
4. Создание и развитие материально-технической и информационной базы районной службы.
5. Финансирование текущих затрат ИКС.

101. Под маркетингом ИКС понимается:

1. Модель принятия управленческих решений.
2. Вопросы купли-продажи сельхозпродукции.

3. Изучение спроса и предложения на рынке консультационных услуг.
4. Вопросы купли-продажи сельхозпредприятий.
5. Вопросы купли-продажи информации.

102. Необходимым условием существования ИКС является наличие:

1. Достаточного количества денежных средств и квалифицированных работников.
2. Достаточного круга клиентов, готовых пользоваться ее услугами.
3. Решения о создании со стороны государственных органов.
4. Решения о создании со стороны местных органов.
5. Достаточного количества денежных средств, квалифицированных работников, круга клиентов, готовых пользоваться ее услугами.

103. «Холодный» контакт консультанта и клиента означает:

1. Письмо, телефонный звонок, встреча.
2. Встреча в уютном, прохладном месте.
3. Общение без личного контакта через посредников.
4. Консультирование в северной экономической зоне.
5. Телефонный звонок.

104. Анализ экономической ценности (АЭЦ) при консультировании – это:

1. Процесс представления о величинах той ценности, в которой клиенты фактически убеждаются.
2. Анализ деятельности пользователя и экономический просчет результатов его программирования.
3. Планово-финансовая база построения маркетинга сельхозпроизводителя.
4. Основа для сегментации ценообразовательных стратегий.
5. Оценка кредитоспособности товаропроизводителя.

105. Работа по консультированию товаропроизводителя в области маркетинга начинается:

1. С налаживания личных контактов.
2. С установления диагноза или состояния предприятия.
3. С оптимизации комплекса маркетинга.
4. С консультации, связанной с системой маркетинговой информации.
5. С анализа всего ассортимента продукции товаропроизводителя.

106. Внешние связи ИКС способствуют:

1. Увеличению штатных сотрудников ИКС.
2. Успешному управлению ИКС.
3. Привлечению дополнительных клиентов.
4. Установлению личных контактов.
5. Усвоению новых знаний и технологий.

107. Перечень мероприятий консультационной программы – это:

1. Описание организационных форм и сроков деятельности по реализации задач программ.
2. Описание мероприятий и ответственных работников, занятых в программе.
3. Описание социально-экономических особенностей региона.
4. Построение дерева целей программы.
5. Описание ответственных работников, занятых в программе.

108. Основными целями подбора персонала ИКС являются:

1. Формирование достаточно маленькой группы кандидатов.
2. Формирование квалифицированных кадровых групп с небольшой численностью.
3. Формирование квалифицированных кадров, способных осуществлять необходимое консультирование.
4. Формирование кадров, имеющих сельскохозяйственное высшее образование.
5. Формирование достаточно большой группы кандидатов.

109. При определении финансовой эффективности проекта основными показателями являются:

1. Чистая текущая стоимость.
2. Внутренняя норма доходности.
3. Чистый приведенный доход.
4. Прибыльность проекта.
5. Правильны все показатели.

110. Самокупаемость как метод финансирования ИКС означает возмещение текущих затрат за счет полученных доходов.

1. Нет.
2. Да.
3. В зависимости от условий хозяйствования.

3.4. Рефераты

1. История развития информационно-консультационной деятельности в АПК в России
2. Социально-экономические предпосылки возникновения ИКС в АПК
3. Развитие ИКД в России на современном этапе
4. ИКС – как механизм трансферта инноваций в АПК
5. Роль информационно-консультационной службы в системе знаний АПК
6. Развитие информационно-консультационной службы АПК Воронежской области
7. Преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм ИКС регионального и муниципального уровней
8. Методологические основы формирования структуры сельскохозяйственной консультационной службы
9. Основные формы районных информационно-консультационных центров
10. Перспективные направления деятельности информационно-консультационной деятельности в АПК России
11. Информационно-консультационная служба как рыночный механизм поддержки сельских товаропроизводителей
12. Развитие ИКС как фактор роста эффективности применения инноваций в АПК
13. Механизм активации инновационной деятельности в АПК России
14. Управление рисками – одно из направлений информационно-консультационной деятельности
15. Современные информационные технологии и технические средства в работе ИС
16. Роль информации в оперативном управлении АПК
17. Роль ИКС в развитии маркетинга в АПК России
18. Основные методы повышения эффективности консалтинговой деятельности
19. Принципы управления консультационными проектами
20. Разработка рабочего плана и бюджета консультационного проекта
21. Основные методы мониторинга консалтинговой деятельности
22. Разработка и реализация стратегии консалтинговой фирмы
23. Внутренние и внешние факторы, влияющие на эффективность информационно-консультационной деятельности в АПК России
24. Основные методы повышения эффективности информационно-консультационной деятельности в АПК

3.5. Практические задачи

Задание 1.

Определить оптимальную организационно-правую форму региональной информационно-консультационной службы с учетом следующих факторов:

- наличие профессионально подготовленных кадров для ИКС

- возможность бюджетного финансирования
- региональная политика руководства АПК по поддержке деятельности ИКС
- конкурентоспособность с учетом ОПФ
- возможность предоставления бесплатных услуг
- готовность сельхозпроизводителей к обращению в ИКС
- возможность в краткие сроки от начала создания предоставлять разнообразные услуги

Возможные варианты организационно-правовой формы ИКС:

- юридически самостоятельные организации
- автономная некоммерческая организация (некоммерческое партнерство);
- государственное предприятие;
- частная организация
- подразделения в составе других организаций
- подразделение в составе вуза;
- в составе НИИ;
- подразделение в составе органа управления АПК;
- подразделение в составе агросервисных предприятий и предприятий дилеров.

Задание 2.

Прочитайте очерк о случае из практики консультанта и ответьте на вопросы.

«Виктор Иванов - начинающий консультант. До этого он в течение 12 лет работал в департаменте экономического развития администрации Воронежской области в качестве ведущего специалиста, занимающегося заключением контрактов на поставку различного оборудования. Потом решил начать работать самостоятельно, «перейдя на другую сторону» и консультируя клиентов, пытающихся получить правительственные контракты. В конце концов, кто может знать лучше способ составления выигрышного предложения, как не бывший служащий по заключению контрактов?

Зная, что его бывший департамент готовил соглашение о заключении контракта на поставку определенного необходимого продукта с конечным доходом в несколько миллионов рублей, а также понимая, что только два производителя могли, насколько это возможно, удовлетворить данную потребность, он нанес визит производителю А и предложил свои услуги. На г-на Х- руководителя компании А, произвел впечатление опыт Виктора Иванова. Он спросил о гонораре и о количестве времени на составление предложения. Виктор ответил, что может написать контракт за три недели и что гонорар составит 35 000 руб. И г-н Х согласился, передал папку с документами и сказал: «Вот наша спецификация и цены. Можете начать работать прямо сейчас, а наш юридический отдел отошлет вам контракт». Виктор Иванов был в восторге от своего первого задания и чувствовал, что находится на пути к успешной независимой карьере. Он сразу же отправился работать. Он трудился дни, ночи, по выходным и закончил предложение о заключении контракта за две недели (на неделю раньше).

Вернувшись в офис г-на Х, он узнал, что неделю назад тот был уволен и что теперь его место занял г-н У. Последний же сказал, что ничего не знает о соглашении г-на Х с Виктором Ивановым, что он не может найти письменного контракта, и не одобряет приглашения людей со стороны для составления предложений о заключении контракта, когда в компании постоянно работают три человека, составляющие предложения для правительственных контрактов.

В итоге Виктор Иванов был уволен. Он пришел в ярость и чувствовал, что с ним обошлись несправедливо и нечестно. Он поспешил к вице-президенту другого производителя и сделал ему следующее предложение: «Я составлю вам предложение о заключении контракта, оплата которого будет полностью зависеть от результатов.

Мой гонорар - 55 000 руб. Если мое предложение не выиграет, вы ничего мне не заплатите». Вице-президента это заинтересовало. «Ваше предложение звучит очень заманчиво, - сказал он, - но интересно узнать, почему вы столь уверены в нашем выигрыше контракта?». «Очень просто, - ответил Виктор Иванов, - У меня есть вся спецификация и цены вашего единственного конкурента». На что вице-президент сказал: «Если вы немедленно не уйдете отсюда, то мне придется позвать охрану».

Виктор Иванов думает, что поступил правильно и что оба потенциальных клиента его плохо использовали.

Вопросы:

1. С какого момента Виктор Иванов начал допускать ошибки?
2. В чём вы видите основную причину не этичного поведения вице-президента конкурирующего предприятия?
3. Если бы вы были на месте Виктора Иванова, как бы вы поступили в этой ситуации?

Задание 3.

1. В зависимости от модели консультирования (экспертное, проектное, процессное) определите участие консультанта и клиента на различных этапах консалтингового проекта.

Поставьте знак (+) в соответствующей строке этапа консультирования с учетом модели консультирования, если клиент (консультант) принимает в нем участие, или знак (-) – если участие не принимается.

№ п.п.	Этапы консультирования	Роли	Модели консультирования		
			экспертное	проектное	процессное
1.	Определение проблемы				
		консультант			
	клиент				
2.	Разработка рекомендаций				
		консультант			
	клиент				
3.	Организация внедрения рекомендаций				
		консультант			
	клиент				

2. Определите функции, которые должен выполнять клиент при экспертном, проектном и процессном консультировании.

Поставьте знак (+) в соответствующей строке, если клиент выполняет указанные функции, или знак (-), если функции клиентом в данной модели консультирования не выполняются.

№ п.п.	Функции клиента	Модели консультирования		
		экспертное	проектное	процессное
1.	Контроль за деятельностью консультанта			
2.	Осознание рекомендаций консультантов			
3.	Принятие соответствующих управленческих решений			
4.	Организация внедрения рекомендаций			
5.	Сбор исходных данных			
6.	Участие в диагностике проблемы			
7.	Формирование команды			
8.	Определение перспектив сотрудничества			
9.	Оценка результатов работы			

Задание 4.

Рассмотрите следующую ситуацию «Консультанта в России найти можно» и составьте техническое задание на выполнение консультационного проекта.

Предприятие пищевой промышленности среднего размера, расположенное в Центрально-Черноземном районе (ЦЧР), подвело итоги очередного финансового года. Результаты были неутешительны. Руководство готовилось к проведению собрания акционеров, на котором планировалось представить меры по повышению финансовой устойчивости АО. Это потребовало проведения комплексного анализа и оценки финансового состояния. Исходя из того, что сроки были минимальными, объем работ был достаточно большим и требовал отвлечения от своих должностных обязанностей ведущих специалистов (которые ранее не занимались разработкой подобных программ, поскольку это не входит в их функции) и отсутствовала необходимая информация, руководство решило воспользоваться услугами консультантов.

Техническое задание на консультационный проект должно отражать следующие аспекты:

- общие условия выполнения контракта;
- цель контракта и задачи, которые должны быть решены в рамках проекта;
- наиболее эффективный подход к выполнению контракта;
- объемы и примерный план работ (с точки зрения клиента);
- временные рамки и этапы работ (если клиент предполагает какие-либо временные ограничения);
- ожидаемые результаты;
- персонал, необходимый для выполнения работ;
- роль и обязанности консультантов;
- требования к отчетности;
- контроль за выполнением проекта и его оценка; примерный бюджет проекта (в человеко-днях).

Задание 5.

Составьте смету на консультационные услуги при повременной оплате труда на разработку бизнес-плана для получения кредитов.

Смета на консалтинговые услуги при повременной оплате

№ п/п	Вид расходов	
1.	Оплата труда ведущих проект консультантов (количество консультантов * количество дней * ставка)	C1
2.	Оплата труда вспомогательного персонала (количество работников * количество дней * ставка)	C2
3.	Оплата сторонним организациям (при необходимости)	C3
4.	Накладные расходы во время осуществляемого консультантом проекта (проезд, оплата гостиницы, машинописные работы и т.д.)	C4
	ИТОГО: C=C1+C2+C3+C4	

Задание 6.

Составить опросную анкету для выявления потребностей клиентов в консалтинговых услугах.

Структура опросной анкеты

1. Подходы к решению проблемных вопросов для клиентов.
2. Перечень консультационных услуг.
3. Перечень программ обучения, предлагаемый для повышения квалификации на краткосрочных курсах.
4. Оценка значимости информации и консультационных услуг.

Задание 7.

1. Обработать имеющиеся анкеты (таблица 1).
2. Выявить приоритетные направления работы консалтинговой организации.
3. Определить план дальнейшего развития консалтинговой организации.

4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся П ВГАУ 1.1.01 – 2017,

Положение о фонде оценочных средств П ВГАУ 1.1.13 – 2016

4.2 Методические указания по проведению текущего контроля

1.	Сроки проведения текущего контроля	На практических занятиях
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории в течение практического занятия
3.	Требования к техническому оснащению аудитории	в соответствии с ОП ВО и рабочей программой
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	Михалева Т.А., Загвозкин М.В.
5.	Вид и форма заданий	Собеседование, опрос
6.	Время для выполнения заданий	в течение занятия
7.	Возможность использования дополнительных материалов.	Обучающийся может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	Михалева Т.А., Загвозкин М.В.
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал/доводится до сведения обучающихся в течение занятия
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в Воронежском ГАУ

4.3. Ключи (ответы) к контрольным заданиям, материалам, необходимым для оценки знаний.

Ключи (ответы) находятся на кафедре у преподавателя, осуществляющего процедуру контроля.

Рецензент: генеральный директор ООО «Девичкий Колос» Семилукского района Воронежской области Зубков В.В.