


**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 учебной дисциплине

Б1.В.ДВ.04.01 Методы консалтинга
по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент
(прикладная магистратура)
профилю «Аграрный менеджмент»

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

Индекс	Формулировка	Темы								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОК-3	Готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	+	+	+				+		
ПК-1	Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями				+	+	+		+	+

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 4-х балльной шкале (зачет с оценкой)	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	хорошо	отлично

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)
ОК-3	<p>Знать: способы и методы саморазвития и самообразования в консалтинговой деятельности.</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - самостоятельно овладевать знаниями и навыками их применения в профессиональной деятельности; - выбирать методы и средства развития собственного творческого потенциала. <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - самостоятельной, творческой работы, организации своего труда; - самоанализа и самоконтроля; - поиска и реализации новых методов консалтинга. 	1-9	Сформированные и систематизированные знания о методах консалтинговой деятельности, и применения на практике при разработке управленческих решений; об основных теориях и подходах к осуществлению организационных изменений; об информационных технологиях для решения управленческих задач; о методах разработки и реализации маркетинговых программ; методах формулирования и реализации стратегий на уровне бизнес-единицы.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат, решение практических задач	<p>3.3 (1, 4-5, 7, 10-13, 18-19, 24-26, 28, 32, 35-37, 40-41, 46-47, 49, 52, 54, 59-62, 65, 69, 72, 78, 80, 83-84, 87, 94, 97)</p> <p>3.4 (1, 6-8, 14-17, 19-20)</p> <p>Задачи -1-2, 5-7</p>	<p>3.3 (1, 4-5, 7, 10-13, 18-19, 24-26, 28, 32, 35-37, 40-41, 46-47, 49, 52, 54, 59-62, 65, 69, 72, 78, 80, 83-84, 87, 94, 97)</p> <p>3.4 (1, 6-8, 14-17, 19-20)</p> <p>Задачи -1-2, 5-7</p>	<p>3.3 (1, 4-5, 7, 10-13, 18-19, 24-26, 28, 32, 35-37, 40-41, 46-47, 49, 52, 54, 59-62, 65, 69, 72, 78, 80, 83-84, 87, 94, 97)</p> <p>3.4 (1, 6-8, 14-17, 19-20)</p> <p>Задачи -1-2, 5-7</p>
ПК-1	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации для разработки управленческих решений при реализации консалтинговых проектов; 	1-9	Сформированные навыки экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, реферат, решение практических задач	<p>3.3 (2-3, 6, 8-9, 14-17, 20-23, 27, 29-31, 33-34, 38-39, 42-45, 48, 50-51, 53, 55-58, 63-64, 66-68, 70-71, 73-77,</p>	<p>3.3 (2-3, 6, 8-9, 14-17, 20-23, 27, 29-31, 33-34, 38-39, 42-45, 48, 50-51, 53, 55-58, 63-64, 66-68, 70-71, 73-77,</p>	<p>3.3 (2-3, 6, 8-9, 14-17, 20-23, 27, 29-31, 33-34, 38-39, 42-45, 48, 50-51, 53, 55-58, 63-64, 66-68, 70-71, 73-77,</p>

	<p>- основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов в процессах управления организацией в целом и её структурными подразделениями;</p> <p>- современные информационные технологии и программные продукты при управлении консалтинговыми проектами.</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности при обосновании управленческих решений; - выбирать и пользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в управлении организаций; - использовать современные информационные технологии и программные продукты, применяемые в консалтинге для совершенствования управления организацией. <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владения методами и методикой консалтинга в управлении организацией и её структурными подразделениями; - самостоятельной исследовательской работы при реализации консалтинговых проектов 					<p>79, 81-82, 85-86, 88-93, 95-96, 98-100)</p> <p>3.4 (2-5, 9-13, 18, 21-23)</p> <p>Задачи – 1-4, 5, 7</p>	<p>79, 81-82, 85-86, 88-93, 95-96, 98-100)</p> <p>3.4 (2-5, 9-13, 18, 21-23)</p> <p>Задачи – 1-4, 5, 7</p>	<p>79, 81-82, 85-86, 88-93, 95-96, 98-100)</p> <p>3.4 (2-5, 9-13, 18, 21-23)</p> <p>Задачи – 1-4, 5, 7</p>
--	---	--	--	--	--	--	--	--

для совершенствования управления организацией; - пользования современными информационными технологиями, разработки на их основе консалтинговых решений при совершенствовании процессов управления в организации.								
---	--	--	--	--	--	--	--	--

2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
				Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОК-3	Знать: способы и методы саморазвития и самообразования в консалтинговой деятельности. Уметь: - самостоятельно овладевать знаниями и навыками их применения в профессиональной деятельности; - выбирать методы и средства развития собственного творческого потенциала. Иметь навыки: - самостоятельной, творческой работы, организации своего труда; - самоанализа и самоконтроля; - поиска и реализации новых методов консалтинга.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Экзамен	3.2 (1-2, 4, 7-9, 13, 17, 20, 23, 26, 29, 31-34, 42-44, 50, 54-55)	3.2 (1-2, 4, 7-9, 13, 17, 20, 23, 26, 29, 31-34, 42-44, 50, 54-55)	3.2 (1-2, 4, 7-9, 13, 17, 20, 23, 26, 29, 31-34, 42-44, 50, 54-55)
ПК-1	Знать: - технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации для разработки управленческих решений при ре-	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа	Экзамен	3.2 (1, 3, 5-7, 10-16, 18-30, 1, 3, 5-7, 10-16, 18-30, 35-41, 45-49, 51-53)	3.2 (1, 3, 5-7, 10-16, 18-30, 1, 3, 5-7, 10-16, 18-30, 35-41, 45-49, 51-53)	3.2 (1, 3, 5-7, 10-16, 18-30, 1, 3, 5-7, 10-16, 18-30, 35-41, 45-49, 51-53)

<p>ализации консалтинговых проектов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов в процессах управления организацией в целом и её структурными подразделениями; - современные информационные технологии и программные продукты при управлении консалтинговыми проектами. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности при обосновании управленческих решений; - выбирать и пользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в управлении организаций; - использовать современные информационные технологии и программные продукты, применяемые в консалтинге для совершенствования управления организацией. <p>Иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владения методами и методикой консалтинга в управлении организацией и её структурными подразделениями; - самостоятельной исследовательской работы при реализации консалтинговых проектов для совершенствования управления организацией; - пользования современными информационными технологиями, разработки на их основе консалтинговых решений при совершенствовании процессов управления в организации. 					
---	--	--	--	--	--

2.4 Критерии оценки на экзамене

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)
«отлично», высокий уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы
«хорошо», повышенный уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты.
«удовлетворительно», пороговый уровень	Обучающийся показал знание основных положений учебной дисциплины, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной
«неудовлетворительно»,	При ответе обучающегося выявились 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

2.5 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 50 % 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 50 % баллов за задания теста.

2.7 Критерии оценки рефератов

Оценка проверяющего, уровень	Критерии
«отлично»	выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
«хорошо»	основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы
«удовлетворительно»	имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод
«неудовлетворительно»	тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

2.8 Критерии оценки решения задач

Оценка проверяющего, уровень	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)
«зачтено», удовлетворительный уровень	Обучающийся показал достаточные теоретические знания основных положений навыки практического применения изученного материала, способность самостоятельно справиться с полученным заданием.
«не зачтено», компетенция не сформирована	В ходе работы над заданием обучающийся не продемонстрировал способности самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя выполнить практическое задание, опираясь на теоретические знания, полученные в ходе изучения дисциплины

2.9 Допуск к сдаче экзамена

1. Посещение занятий. Допускается пропуск не более 10% без предъявления справки.
2. Выполнение практических заданий.
3. Активное участие в работе на аудиторных занятиях.
4. Успешная сдача коллоквиума.

2.10. Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа не предусмотрена.

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

3.1 Вопросы к экзамену

1. Назовите основные составляющие системы исследования и их понятия. ОК-3, ПК-1
2. Что понимается под целью исследования? ОК-3
3. Перечислите логические правила постановки научной проблемы. ПК-1
4. Сформулируйте методические основы исследования и его этапы. ОК-3
5. Какие существуют формы записи информации? ПК-1
6. Перечислите основные составляющие методики исследования. ПК-1
7. Что является основой методологии? ОК-3, ПК-1
8. Сформулируйте понятие и сущность материалистической диалектики. ОК-3
9. Перечислите приемы научного познания. ОК-3
10. Что понимается под экономической системой? ПК-1
11. Назовите уровни экономических явлений и систем. ПК-1
12. В чем заключается цель экономической системы? ПК-1
13. Перечислите совокупность приемов исторического метода. ОК-3, ПК-1
14. Назовите основные этапы статистико-экономического метода. ПК-1
15. Перечислите основные этапы статистического наблюдения. ПК-1
16. Какие существуют формы и виды статистического наблюдения? ПК-1
17. Какие приемы анализа используют при статистико-экономическом методе исследования? ПК-1
18. Что понимается под экономической группировкой. Виды экономических группировок? ПК-1
19. Назовите основные этапы абстрактно-логического метода исследования. ОК-3, ПК-1
20. Какие существуют научные приемы абстрактно-логического метода исследования? ОК-3, ПК-1
21. В чем заключается сущность монографического метода исследования? ПК-1
22. Назовите рабочие приемы разработки и анализа материалов монографических исследований. ПК-1
23. Перечислите показатели, характеризующие уровень развития сельскохозяйственного производства. ОК-3, ПК-1
24. Какие виды балансов используют в сельском хозяйстве? ПК-1
25. Назовите основные приемы балансового метода. ПК-1
26. Что понимается под экспериментом? ОК-3, ПК-1
27. Назовите основные этапы экспериментального метода исследования. ПК-1
28. Какие основные приемы используются для постановки экспериментов? ПК-1
29. В чем заключается сущность экономического опыта? ОК-3, ПК-1
30. Перечислите основные этапы функционально-стоимостного метода. ПК-1
31. Дайте определение целевой программы. ОК-3
32. Чем вызвана потребность использования целевых программ? ОК-3
33. Перечислите основные виды целевых программ. ОК-3
34. В чем заключаются основные этапы обоснования целевых программ? ОК-3
35. Что предусматривает проект программы? ПК-1
36. Для чего применяется расчетно-конструктивный метод исследования? ПК-1
37. Назовите основные виды экономических прогнозов, используемых в агропромышленном комплексе. ПК-1
38. Сформулируйте основные стадии прогнозирования. ПК-1

39. В чем заключается сущность экстраполяции? ПК-1
40. В чем заключается сущность социологического метода исследования? ПК-1
41. Перечислите основные этапы социологического метода исследования. ПК-1
42. Какие существуют виды опросов? ОК-3
43. Назовите основные приемы, используемые при проведении социологических исследований. ОК-3
44. В чем заключается сущность экспертного метода? ОК-3
45. В чем состоит сущность метода Дельфы? ПК-1
46. Дайте определение моделирования. ПК-1
47. В чем заключается сущность моделирования? ОК-1
48. Перечислите основные модели по уровню агрегирования. ПК-1
49. Какие основные приемы используются при моделировании? ПК-1
50. Как могут быть представлены результаты работы? ОК-3
51. Что из себя представляет статистическая таблица? ПК-1
52. Что составляет основу статистической таблицы? ПК-1
53. В чем заключается сущность графического метода? ПК-1
54. Перечислите основные формы направленности личности. ОК-3
55. Сформулируйте понятие интуиции. ОК-3

3.2 Вопросы к устному опросу

1. Что является объектом экономических исследований? Специфика объекта экономических исследований.
2. Почему без навыков исследования нельзя стать хорошим специалистом?
3. Перечислите, в каких организациях могут проводиться научные исследования?
4. Основные функции Академии наук РФ.
5. Место и роль вузовской науки в научной деятельности РФ.
6. Какова может быть квалификация научных кадров?
7. Чем различаются учебно-исследовательская и научная работы?
8. Поясните, кто может выступать субъектом учебных исследований и научных исследований?
9. В чем состоит специфика экономических наук? Экономические науки в системе наук.
10. Основные цели и задачи экономических исследований. Как экономические исследования используются в формировании экономической политики государства?
11. Что понимается под научным вопросом, научной проблемой?
12. Поясните взаимосвязь категорий закон и гипотеза.
13. Что такое парадокс в науке и о чем он свидетельствует?
14. Роль теории в экономическом исследовании.
15. Почему при проведении научного исследования нужно руководствоваться определенными принципами? Что такое принцип в научной теории?
16. Как цель исследования влияет на содержание и характер исследования?
17. Почему при проведении экономических исследований невозможно обойтись без категорий философии?
18. В чем специфика проявления экономических законов? Поясните взаимосвязь понятий закон и закономерность.
19. Почему необходимы правильный выбор цели и обоснование оптимального плана?
20. Почему экономические явления всегда надо рассматривать исторически, в динамике, в процессе исторического становления и развития?
21. Натурное наблюдение.
22. Бухгалтерское наблюдение.
23. Статистическое наблюдение.
24. Сравнение.
25. Эксперимент.

26. Абстрагирование.
27. Анализ.
28. Синтез.
29. Индукция.
30. Дедукция.
31. Моделирование.
32. Обобщающие методы исследования.
33. Восхождение от абстрактного к конкретному.
34. Идеализация.
35. Формализация.
36. Аксиоматический метод.
37. Определение.
38. Описание.
39. Интерпретация.
40. Специальные методы исследования.
41. Специфические методы исследования.
42. Методы сбора информации.
43. Натурные обследования.
44. Опрос как метод сбора первичной информации.
45. Метод исследования фотографии явления действительности.
46. Метод исследования хронометраж.
47. Методы обработки информации.
48. Метод приведения показателей в сопоставимый вид.
49. Метод группировки информации.
50. Метод расчета относительных величин.
51. Метод расчета средних величин.
52. Метод табличного отражения аналитических данных.
53. Метод графического отражения аналитических данных.
54. Метод расчета индексов.
55. Методы анализа информации.
56. Метод цепной подстановки.
57. Индексный метод.
58. Метод абсолютных разниц.
59. Метод относительных разниц.
60. Метод пропорционального деления.
61. Метод логарифмирования.
62. Интегральный метод.
63. Метод функционально-стоимостного анализа.
64. Методы плановых расчетов и обоснований.
65. Балансовый метод.
66. Метод технико-экономических расчетов.
67. Программно-целевой метод.
68. Методы прогнозирования.
69. Метод математического моделирования.
70. Метод экспертных оценок.
71. Почему при составлении отчетов необходимо соблюдать общие требования, предусмотренные стандартом?
72. Для чего указывают новизну результатов проведенного исследования? С какой целью обосновывают актуальность исследуемой темы?
73. В чем состоит принципиальное отличие курсовой работы и курсового проекта как форм представления результатов учебного исследования?

74. В чем состоит принципиальное отличие диссертации и монографии, как форм представления результатов научного исследования?
75. Что такое реферат и аннотация и с какой целью они составляются?
76. Основные способы апробации результаты научных исследований.
77. Основные способы апробации результатов учебных исследований.
78. Почему в экономических исследованиях придается большое значение апробации результатов?
79. Каким образом выступление с докладом способствует инициированию новых исследований?
80. С какой целью составляется рецензия?
81. В чем суть различий между отзывом руководителя и рецензией?
82. Какова роль тезисов в апробации результатов исследований?
83. Основные цели проведения дискуссии.
84. Основные требования к составлению доклада.
85. Основные требования к научной статье.
86. Какие средства вычислительной техники и для решения каких задач могут быть использованы в современных условиях?
87. Какую роль играет деловая переписка в организации труда исследователей?
88. Какое деловое совещание можно считать рационально организованным? Что такое прения и их роль в проведении делового совещания?
89. Что такое творческий коллектив и как он может быть сформирован?
90. Основные причины возникновения конфликтов при проведении исследований?
91. Как оформляется результат внедрения исследований на объекте?
92. Назовите основные способы защиты авторского права?
93. Что такое психическая гигиена и какую роль она играет при проведении научных и учебных исследований?
94. В чем состоит специфика рабочего места исследователя?
95. Что понимается под сбалансированностью рабочего места исследователя?

3.3 Тестовые задания

ОК-3

1. В чем состоит назначение консультирования?

- а) в оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач;
- б) в принятии за клиента управленческих решений;
- в) в собеседовании с клиентом по различным вопросам;
- г) в разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.

2.ПК-1

Характерной чертой управленческого консультирования является:

- а) эффективность;
- б) неопределенность;
- в) независимость;
- г) компетентность.

ПК-1

3. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?

- а) один;
- б) два;
- в) три;
- г) четыре.

ОК-3

4. Консультирование с позиций функционального подхода - это:

- а) четкое выполнение консультантом всех работ по договору с клиентом;
- б) любая форма оказания помощи клиенту;
- в) приход консультанта на объект консультирования;
- г) выполнение всех функций менеджмента в консультационной организации.

ОК-3

5. Консультирование с позиций профессионального подхода - это:

- а) консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг;
- б) союз профессионалов-консультантов;
- в) общество независимых экспертов;
- г) фирма, работающая в сфере услуг.

ПК-1

6. Управленческое консультирование - это понятие:

- а) плановой экономики;
- б) экономики переходного периода;
- в) рыночной экономики;
- г) нестабильно развивающейся экономики.

ОК-3

7. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой:

- а) отрасль инфраструктуры;
- б) область деятельности;
- в) сферу действий;
- г) направление развития.

ПК-1

8. Предметом консультирования являются:

- а) экономика;
- б) управление;
- в) экономика и управление;
- г) методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.

ПК-1

9. Основной задачей консультирования являются:

- а) оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления;
- б) обучение клиента;
- в) спасение клиента от банкротства;
- г) управление клиентом.

ОК-3

10. Основной целью обращения к консультантам государственных предприятий является:

- а) реформирование государственной структуры;
- б) перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор;

- в) улучшение ситуации; необходимость в советах и помощи;
- г) решение инновационных задач в системе управления государственными структурами.

ОК-3

11. Управленческое консультирование предполагает:

- а) оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе;
- б) постоянное сотрудничество с клиентом;
- в) аудит деятельности клиента;
- г) управление клиентом.

ОК-3

12. Компании привлекают консультантов по управлению для:

- а) уменьшения или ликвидации неопределенности на разных стадиях процесса подготовки принятия и реализации управленческих решений;
- б) повышения квалификации персонала компании;
- в) проведения налоговой проверки;
- г) проведения аудиторской проверки.

ОК-3

13. К консалтингу следует относиться:

- а) как к искусству;
- б) как к науке;
- в) как к ремеслу;
- г) как к помощи, оказываемой профессионалами.

ПК-1

14. Этические стандарты консультирования:

- а) регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов;
- б) определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта;
- в) не существуют никаких;
- г) определяются зарубежными консалтинговыми ассоциациями.

ПК-1

15. Профессиональные ассоциации консультантов, существующие в России, называются:

- а) АКЭУ, АКУОР, НГПК;
- б) ФЕАКО, СБТ, ЮНИКОН;
- в) ЕВРОКОНСАЛТ, НТТМ, АКЭУ;
- г) АКУОР, СПББИЗНЕС, УКРКОНСАЛТ.

ПК-1

16. Могут ли консультанты или другие сотрудники консультационной компании приобретать акции компаний, которые являлись их клиентами.

- а) да;
- б) нет;
- в) возможно;
- г) иногда.

ПК-1

17. Управленческое консультирование связано со следующими видами профессиональных услуг:

- а) торговля, рекрутмент, логистика;
- б) юридические услуги, аудит, инжиниринг;
- в) обеспечение информационными технологиями, издательское дело, реклама;
- г) инжиниринг, бенчмаркинг, аутсорсинг.

ОК-3

18. Под «смежными» по отношению к услугам по управленческому консультированию понимают услуги:

- а) предоставляемые фирмами-конкурентами, отличные от услуг данной консультационной компании;
- б) граница между которыми и услугами по управленческому консультированию размыта и нельзя точно установить, относятся эти услуги к управленческим или нет;
- в) по сопровождению деятельности компании-клиента после оказания услуг по управленческому консультированию;
- г) оказываемые перед началом реализации консультационного проекта.

ОК-3

19. «Смежными» услугами по отношению к услугам по управленческому консультированию являются:

- а) юридические услуги, рекрутментские услуги, аудиторские услуги;
- б) юридические услуги, рекламные услуги, налоговые услуги;
- в) транспортные услуги, рекрутментские услуги, PR-услуги;
- г) туристические услуги, финансовые услуги, банковские услуги.

ПК-1

20. Консультационные услуги оказываются в следующих формах:

- а) разовые консультации, отчеты, обзоры;
- б) отчеты, репрезентации, проекты;
- в) справки, проекты, программы;
- г) разовые консультации, проекты, обзоры.

ПК-1

21. Процесс консультирования:

- а) совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации;
- б) процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве;
- в) вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора;
- г) совместная деятельность трех партнеров: консультанта, дилера, клиента.

ПК-1

22. Кто является субъектом консультирования?

- а) клиенты;
- б) внешние консультанты;
- в) внутренние консультанты;
- г) западные консультанты.

ПК-1

23. Объектами консультирования могут являться:

- а) частные и государственные предприятия;
- б) зарубежная консультационная организация;
- в) отечественная консультационная организация;
- г) ассоциация консультантов.

ОК-3

24. Консультант - это:

- а) аудитор;
- б) советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации;
- в) специалист, имеющий управленческое образование;
- г) специалист, имеющий экономическое образование.

ОК-3

25. Отличительной чертой консультанта от менеджера отличает:

- а) широкий кругозор;
- б) ораторские навыки;
- в) независимый взгляд на компанию со стороны;
- г) умение принимать решения.

ОК-3

26. Эффективный консультант должен:

- а) жестко критиковать своих конкурентов с целью завоевания клиента;
- б) владеть педагогикой и риторикой;
- в) выполнять все требования руководителя компании-клиента, подчиняться им;
- г) обладать навыками системного подхода к решению проблем.

ПК-1

27. Одиночный консультант - это:

- а) консультант без образования юридического лица;
- б) одинокий человек;
- в) индивидуалист;
- г) консультант штата консультационной компании, всегда работающий над проектами в одиночку.

ОК-3

28. Условием оказания консультационной помощи является:

- а) взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах;
- б) желание консультанта;
- в) желание клиента;
- г) директивное предписание.

ПК-1

29. Основным фактором производства консультационных услуг является:

- а) интеллектуальный капитал;
- б) ораторское искусство;
- в) гибкость и легкая адаптивность;
- г) знание иностранных языков.

ПК-1

30. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления:

- а) этапа, фазы, стадии;
- б) стадии, этапа, процедуры;
- в) фазы, стадии, процедуры;
- г) процедуры, стадии, этапа.

ПК-1

31. Сколько стадий входит в процесс консультирования?

- а) 3;
- б) 5;
- в) 2;
- г) 4.

ОК-3

32. Чем по отношению к процессу консультирования является планирование действий консультанта?

- а) фазой процесса консультирования;
- б) этапом процесса консультирования;
- в) стадией процесса консультирования;
- г) процедурой процесса консультирования.

ПК-1

33. Сколько этапов входит в процесс консультирования?

- а) 5;
- б) 3;
- в) 4;
- г) 2.

ПК-1

34. Сколько фаз входит в процесс консультирования?

- а) 3;
- б) 2;
- в) 5;
- г) 6.

ОК-3

35. В фазу процесса консультирования «Диагноз» входят:

- а) первый контакт с клиентом;
- б) обучение клиента;
- в) детальное изучение проблемы;
- г) выработка решения.

ОК-3

36. В фазу процесса консультирования «Подготовка» входят:

- а) обнаружение фактов;
- б) выработка решений;
- в) контракт на консультирование;
- г) конечный отчет.

ОК-3

37. В фазу процесса консультирования «Внедрение» входят:

- а) планирование задания;
- б) оценка альтернативных вариантов;
- в) корректировка предложений;
- г) обучение клиента.

ПК-1

38. В фазу процесса консультирования «Завершение» входят:

- а) конечный отчет;
- б) анализ и синтез фактов;
- в) планирование задания;
- г) первый контакт с клиентом.

ПК-1

39. В фазу процесса консультирования «Планирование действий» входят:

- а) предложения клиенту относительно задания;
- б) оценка альтернативных вариантов;
- в) корректировка предложений;
- г) выработка решений.

ОК-3

40. Знания, опыт, информация, независимость, объективность -это:

- а) признаки объектов консультирования;
- б) признаки субъектов консультирования;
- в) свойства консультационного процесса;
- г) составные части консультационной помощи.

ОК-3

41. Клиент обязательно участвует в следующих видах деятельности по консультированию:

- а) сбор данных и приведение их в форму, удобную для консультанта;
- б) интервьюирование вышестоящих органов о состоянии компании при диагностике проблемы;
- в) обучение консультанта в процессе консультирования;
- г) подготовка консультационного отчета.

ПК-1

42. Внешние консультанты - это:

- а) независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора;
- б) специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной организации;
- в) ни один из ответов не является верным;
- г) сотрудники внешних учреждений.

ПК-1

43. Где могут работать внешние консультанты?

- а) в консультирующей организации;
- б) в организации-клиенте;
- в) в научно-исследовательском институте;
- г) в ассоциации консультантов.

ПК-1

44. Где работают внутренние консультанты?

- а) в консультирующей организации;
- б) в организации-клиенте;
- в) в научно-исследовательском институте;
- г) в ассоциации консультантов.

ПК-1

45. Что представляют собой экспертное, процессное и обучающее консультирование?

- а) предмет консультирования;
- б) цель консультирования;
- в) виды консультирования;
- г) объекты консультирования.

ОК-3

46. Необходим ли контроль клиента за работой консультанта и способствует ли он эффективности сотрудничества!

- а) да;
- б) нет;
- в) не всегда;
- г) не знаю.

ОК-3

47. Основным преимуществом внешнего консультирования является:

- а) консультант всегда «под рукой» у руководителя;
- б) использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования;
- в) владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области;
- г) знание внешней среды.

ПК-1

48. В каком отношении друг к другу могут находиться внешние и внутренние консультанты?

- а) соподчинения;
- б) сотрудничества;
- в) ни в каком;
- г) не знаю.

ОК-3

49. Основным недостатком внутреннего консультирования является:

- а) консультанты не имеют опыта работы в других отраслях;
- б) наличие слишком большого объема информации о внутренних процессах организации;
- в) подчинение внутренних консультантов внешним;
- г) нежелание перенимать опыт.

ПК-1

50. Что такое процессное консультирование?

- а) самостоятельная работа консультанта;
- б) процесс написания консультантом итогового отчета;
- в) взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач;
- г) самостоятельная работа клиента.

ПК-1

51. Экспертное консультирование - это:

- а) сбор консультантом информации о клиенте;
- б) экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение;
- в) научное обоснование консультантом деятельности клиента;
- г) приглашение эксперта.

ОК-3

52. Процессное консультирование исходит из преимуществ работы:

- а) в команде на основе доверительных отношений;
- б) в одиночку без вмешательства со стороны клиента;
- в) с открытым обменом мнениями о проблеме;
- г) в результате которой компания-клиент получает сиюминутный результат.

ПК-1

53. Выберите, какие из приведенных характеристик относятся к процессному консультированию:

- а) честный и открытый обмен мнениями;
- б) независимость;
- в) профессионализм;
- г) единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы.

ОК-3

54. К методам обеспечения взаимодействия с клиентом во время процессного консультирования относятся:

- а) организационная диагностика;
- б) организационная культура;
- в) организационные интервенции;
- г) организационное поведение.

ПК-1

55. Организационные интервенции - это:

- а) процесс поглощения и слияния компаний;
- б) мероприятия, призванные внести в деятельность компании-клиента позитивные изменения и закрепить их;
- в) происки конкурентов, «шпионство» в компании.

ПК-1

56. Обучающее консультирование предполагает:

- а) обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы в изменившихся условиях функционирования организации;
- б) обучение сотрудников компании-клиента методам консультирования, ознакомление их с основными методиками работы с себе подобными;
- в) написание консультантом серии учебных пособий на примере компании-клиента;
- г) проведение аудиторных занятий.

ПК-1

57. К методам обучающего консультирования относятся:

- а) метод SWOT-анализа;
- б) проведение деловых имитационных игр, тренингов, ситуационных кейсов для сотрудников компании-клиента;

- в) рекламная кампания по распространению учебной литературы по менеджменту, экономике и маркетингу среди сотрудников компании-клиента;
- г) экспертная оценка.

ПК-1

58. Понятие «управленческое консультирование» в период своего зарождения носило название:

- а) менеджмент-консалтинг;
- б) организация производства;
- в) служба скорой помощи;
- г) управление-сервис.

ОК-3

59. После кризиса августа 1998-го года на российском рынке стало лидировать консультирование:

- а) по вопросам примитивного «дележа» денежных средств с государством, правительством, партнерами;
- б) по вопросам реорганизации бизнеса, реформирования предприятий;
- в) по проведению рекламных мероприятий;
- г) по оптимизации налогообложения.

ОК-3

60. Рост спроса на консультационные услуги в мире за последние 10 лет обусловлен:

- а) возникновением дефицита квалифицированных специалистов;
- б) ростом неопределенности и сложности среды бизнеса;
- в) необходимостью решения налоговых вопросов предприятий;
- г) модой.

ОК-3

61. Привлекаются ли компаниями «большой четверки» российские специалисты?

- а) да;
- б) нет;
- в) раньше - да; сейчас - нет;
- г) не знаю.

ОК-3

62. Основной проблемой, с которой сталкиваются российские консультанты, является:

- а) малочисленная клиентская база;
- б) катастрофическая нехватка знаний и навыков;
- в) непредсказуемое налоговое регулирование, нестабильность в стране;
- г) конкуренция.

ПК-1

63. Какую основную цель преследует консультационная фирма, создавая консультационный продукт для потенциальных клиентов?

- а) немедленное подписание контракта;
- б) заинтересовать клиента;
- в) проведение рекламной акции;
- г) обучение своих сотрудников.

ПК-1

64. Российские консультанты ориентированы, в первую очередь, на:

- а) удовлетворение потребностей клиента;
- б) обучение клиента способам разрешения консультационных проектов;
- в) поставку экспертных знаний клиенту;
- г) получение оплаты по договорам.

ОК-3

65. Какие ассоциации управленческих консультантов существуют в России?

- а) АКЭУ;
- б) Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов;
- в) ФЕАКО;
- г) АКУОР.

ПК-1

66. К факторам, стимулирующим развитие консультационных услуг на рынке, относятся:

- а) объективная потребность в структурных преобразованиях в экономике;
- б) рекламные кампании крупных консультационных компаний;
- в) эволюция отношения к консультированию российских предпринимателей;
- г) развитие инфраструктуры рынка консультационных услуг;
- д) поддержка со стороны государства;
- е) образовательный потенциал.

ПК-1

67. Является ли консультирование в области электронного бизнеса перспективной отраслью управленческого консультирования?

- а) да;
- б) нет;
- в) не сейчас;
- г) не у нас.

ПК-1

68. Центрами развития российского управленческого консультирования являются:

- а) Москва и Санкт-Петербург;
- б) Москва и Новосибирск;
- в) Санкт-Петербург и Самара;
- г) Ярославль.

ОК-3

69. Какого клиента можно считать идеальным?

- а) платежеспособного;
- б) послушного;
- в) обучаемого;
- г) неконфликтного.

ПК-1

70. В компетенцию консультационной компании входит:

- а) исследование рынка товаров или услуг, на котором функционирует компания-клиент;
- б) самовольное управление финансовой деятельностью компании-клиента;
- в) расчет необходимых размеров инвестиций, поиск инвесторов, обладание информацией обо всей финансовой деятельности компании-клиента;
- г) управление компанией клиента.

ПК-1

71. Консультационная компания, работающая на российском рынке, может оказывать услуги следующим структурам:

- а) российским предприятиям частного и государственного секторов;
- б) иностранным компаниям, работающим на российском рынке;
- в) органам государственного управления и правительственным организациям (органы мэрии, министерства, ведомства, государственные комитеты и др.);
- г) консультационным компаниям.

ОК-3

72. Какие новые методологии появляются в управленческом консультировании в настоящее время?

- а) количественные методы прогнозирования развития ситуации;
- б) организационное развитие (organization development);
- в) интервьюирование сотрудников компании-клиента;
- г) кейс-методы.

ПК_1

73. Системный подход:

- а) это система управленческих подходов, обеспечивающих реализацию составляемых целей;
- б) концентрируется на взаимодействии частей в организации и изучении каждой из них в контексте целого;
- в) это совокупность функций управления, которые надо выполнить для реализации управленческого решения;
- г) это подход к любой системе.

ПК-1

74. Ситуационный подход - это:

- а) состояние процесса управления, в котором имеется расхождение между желаемым состоянием системы и действительным;
- б) подход, основанный на существовании только одного набора принципов, правил, использующихся во всех ситуациях;
- в) подход, учитывающий влияние на процесс управления конкретной ситуации;
- г) подход к любой ситуации.

ПК-1

75. SWOT-анализ - это:

- а) сопоставление численных значений показателей анализируемого объекта с показателями других аналогичных объектов;
- б) анализ сильных и слабых сторон компании, ее возможностей и угрожающих ее развитию событий;
- в) сведение в единую, сводную таблицу всех количественных экономических показателей деятельности компании и их анализ;
- г) анализ прибыльности компании.

ПК-1

76. Сбор данных для проведения диагностики проблем компании-клиента осуществляется путем:

- а) интервьюирования сотрудников компании-клиента;
- б) сбора данных через соответствующие органы госбезопасности без прямого контакта с клиентом;

- в) структурированного анкетирования сотрудников;
- г) опроса всех заинтересованных лиц.

ПК-1

77. По результатам диагностики консультант предпринимает следующие действия:

- а) обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы, позволяющим повысить ее эффективность;
- б) стратегическое планирование дальнейших действий;
- в) написание итогового отчета;
- г) заключение договора с клиентом.

ОК-3

78. Методами разработки предложений по улучшению деятельности компании-клиента являются:

- а) «мозговой штурм»;
- б) неупорядоченное перечисление идей;
- в) SWOT-анализ состояния компании-клиента;
- г) факторный анализ.

ПК-1

79. Метод групповой работы - это:

- а) работа нескольких консультантов по диагностированию и разрешению проблемы компании-клиента;
- б) работа консультанта с группой сотрудников компании-клиента;
- в) совместная работа всех сотрудников компании-клиента и всех сотрудников консультирующей организации;
- г) метод формирования малых групп.

ОК-3

80. При балльной оценке проблем компании сотрудниками организации-клиента постановка ими балльных оценок всех проблем на минимально возможном уровне свидетельствует о:

- а) полном отсутствии проблем на предприятии;
- б) боязни сотрудников высказывать свое мнение по вопросу и, как следствие, существенной проблеме в компании;
- в) невнимании;
- г) незнании требования к системе оценки.

ПК-1

81. PEST-анализ представляет собой:

- а) пошаговое (от англ. step - шаг) выполнение сотрудниками компании-клиента рекомендаций консультанта;
- б) оценку влияния социальных, политических, экономических, технологических факторов на компанию-клиента;
- в) технологию стратегии развития и продвижения товара или услуги на рынок (promotion evolutions strategic technology(pest));
- г) технологию, противоположную SWOT-анализу.

ПК-1

82. Ролевая природа консультанта зависит от:

- а) социального происхождения консультанта;
- б) профиля консультанта;

- в) личностных качеств консультанта;
- г) ожиданий компании-клиента;
- д) сложившейся в компании ситуации.

ОК-3

83. Может ли консультант играть одновременно несколько ролей?

- а) да;
- б) нет;
- в) иногда;
- г) по ситуации.

ОК-3

84. Выберите, какие из перечисленных ролей может играть консультант:

- а) эксперт;
- б) начальник;
- в) агитатор;
- г) помощник;
- д) преподаватель;
- е) ученик;
- ж) подчиненный;
- з) посредник;
- и) стратег.

ПК-1

85. Какая из ролей является основной ролью консультанта:

- а) преподаватель;
- б) коллега;
- в) эксперт;
- г) стратег.

ПК-1

86. На вопрос «Что делать?» отвечают консультанты, играющие роль:

- а) экспертную;
- б) процессную;
- в) на сцене театра в пьесе по роману Н.Г. Чернышевского;
- г) это не их вопрос.

ОК-3

87. Выбор консультанта руководством российского предприятия осуществляется следующим путем:

- а) обращение к любым консультантам на основе интуитивной потребности в помощи при решении своих проблем;
- б) завязывание контактов с консультирующими организациями, например, на конференциях, семинарах;
- в) на основе стандартных, единых для всех, процедур отбора консультантов международных организаций, таких как европейский союз, европейский банк реконструкции и развития;
- г) по знакомству.

ПК-1

88. При окончательном выборе консультанта клиентом учитываются:

- а) стоимость оказываемых услуг;
- б) технические (содержательные) предложения консультантов;

- в) наличие у консультирующей организации оборудованного офиса, предоставляющего благоприятные условия для выполнения консультационного проекта;
- г) имидж консультанта.

ПК-1

89. Что представляет собой «экспериментальное» задание консультанту?

- а) экспериментальная апробация всех возможных вариантов решения проблемы в организации;
- б) предоставление консультанту незначительного задания, не требующего его вмешательства в деятельность организации, для окончательной оценки возможности сотрудничества с ним;
- в) это консультационный проект, выполняемый консультантом первый раз в жизни.

ПК-1

90. Оплата оказания консультационных услуг консультантом клиенту осуществляется на основании:

- а) договора;
- б) устного соглашения между консультантом и клиентом;
- в) общегосударственного прейскуранта цен на консультационные услуги;
- г) результата.

ПК-1

91. Повременная оплата - это:

- а) оплата определенного количества времени, независимо оттого, сколько времени на работу затрачивает консультант;
- б) оплата, определяемая как процент от стоимости объекта консультирования и результата консультирования;
- в) оплата, осуществляемая на основе расчета количества рабочего времени, затраченного на выполнение консультационного проекта;
- г) время оплаты услуги.

ПК-1

92. Фиксированная оплата - это:

- а) оплата, основанная на ценах аналогичных проектов данной или другой консультационной компании;
- б) оплата, определяемая как процент от стоимости объекта консультирования и результата консультирования;
- в) оплата определенного количества времени, независимо оттого, сколько времени на работу затрачивает консультант;
- г) законодательно зафиксированная оплата.

ПК-1

93. Прием клиентом работы консультанта осуществляется на основе:

- а) заключенного договора о дальнейшем сотрудничестве;
- б) акта приема-сдачи работ;
- в) устного обсуждения полученных результатов и фиксирования их на магнитных лентах (аудиокассетах);
- г) праздничного ужина.

ОК-3

94. Эффективность консультационных услуг определяется:

- а) объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования;
- б) рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте;
- в) выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте;
- г) желанием консультанта.

ПК-1

95. Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется:

- а) по реальным изменениям в организации-клиенте;
- б) по затратам организации-клиента на услуги консультанта;
- в) по затратам организации-клиента на обучение своего персонала;
- г) по прогнозам консультанта.

ПК-1

96. Эффективность работы консультанта рассчитывается как:

- а) разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта;
- б) количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта;
- в) отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам;
- г) разница между доходами и расходами консультанта.

ОК-3

97. Улучшения конкурентоспособности российских консультационных компаний можно достичь за счет:

- а) изменения нормативно-законодательной базы;
- б) налаживания обширных международных связей;
- в) «копирования» шаблонов, методов работы зарубежных компаний;
- г) повышения качества работы.

ПК-1

98. Оценка качества работы консультанта осуществляется:

- а) установлением того, как каждое подразделение компании-клиента справляется с внедрением изменений, процедур и достигает своих целей;
- б) по принципу «чем меньше затрачено средств на консультирование и чем больше написано отчетов, тем лучше»;
- в) с учетом уже имеющихся отзывов бывших клиентов о консультанте;
- г) на глазок.

ПК-1

99. Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется:

- а) клиентом;
- б) консультантом;
- в) и клиентом, и консультантом;
- г) не осуществляется вообще.

ПК-1

100. Эффективность любого подхода консультирования зависит от:

- а) целей разрешения конкретной проблемы;
- б) применяемых консультантом методов консультирования;
- в) восприятия методов консультирования клиентами;

г) желания консультанта.

3.4. Рефераты

1. Использование математических методов в исследованиях. ОК-3
2. Использование вероятностно – статистических методов в исследованиях. ПК-1
3. Графическая обработка результатов эксперимента. ПК-1
4. Оценка случайных погрешностей в измерениях ПК-1
5. Оформление заявки на предполагаемое изобретение. ПК-1
6. Сформулируйте общий алгоритм научного исследования. ОК-3
7. Виды научной информации и их сущность. ОК-3
8. В чем заключается сущность статистического наблюдения? ОК-3
9. Какие существуют виды средних величин? ПК-1
10. Что характеризуют относительные величины? ПК-1
11. Для чего используется балансовый метод? ПК-1
12. Что понимается под балансом? ПК-1
13. В чем состоит сущность метода Дельфы? ПК-1
14. Перечислите основные формы направленности личности. ОК-3
15. В чем заключается сущность развития задатков способностей? ОК-3
16. Какие существуют направления развития способностей? ОК-3
17. Типы проблемных ситуаций. ОК-3
18. В чем проявляется эвристическая функция воображения? ПК-1
19. Какие требования необходимо соблюдать при проведении полевых и зоотехнических опытов? ОК-3
20. В чем состоит сущность системного анализа? ОК-3
21. Особенности функционально-стоимостного анализа. ПК-1
22. На какие виды, по характеру организации проведения, подразделяются экспертные опросы. ПК-1
23. Какие существуют основные методы обработки информации, полученной от экспертов? ПК-1

4.5. Практические задачи

Задание 1. ОК-3, ПК-5

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

- наличие профессионально подготовленных кадров консалтинговых организаций
- возможность бюджетного финансирования
- региональная политика руководства АПК по поддержке консалтинговой деятельности
- конкурентоспособность с учетом ОПФ
- возможность предоставления бесплатных услуг
- готовность клиентов к обращению в консалтинговые организации
- возможность в краткие сроки от начала создания предоставлять разнообразные услуги

Возможные варианты организационно-правовой формы консалтинговых организаций:

- 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. ОК-3, ПК-1

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. ПК-1

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. ПК-1

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. ОК-3, ПК-1

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. ОК-3

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. ОК-3, ПК-1

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

Таблица 1 - Выявление региональных приоритетов информации и консультационных услуг

№ № п/п	Содержание вопросов подраздела (раздела) анкеты	Обработанные анкеты, количество	Суммарное количество вопросов, заинтересовавших респондентов	Оценка потребности в информации, консультационных услугах, баллах					Суммарная Оценка вопросов, заинтересовавших респондентов 5-9 гр.	Средний балл оценки информации или консультационных услуг	Приоритет (ранг) информации или консультационных услуг
				5 N ₅	4 N ₄	3 N ₃	2 N ₂	1 N ₁			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
01. 01											
01. 02											
01. 03											
01. 04											
.....										
02. 01											
.....										

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 и рабочей программой
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	Михалева Т.А.
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.
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 у преподавателя, осуществляющего процедуру контроля.

Ключи к тестам находятся на кафедре управления и маркетинга в АПК.

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