

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 26.09.2023 14:04:54

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea27559d45a662774d610c6e1

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Утверждаю:  
Декан факультета ветеринарной  
медицины и зоотехнии

\_\_\_\_\_ Н.П. Горбунова

11 мая 2023 г

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
по дисциплине  
«Основы сельскохозяйственного консультирования»

Направление подготовки	<u>36.03.02. Зоотехния</u>
Профиль подготовки	<u>«Технология производства продукции животноводства (по отраслям)», «Непродуктивное животноводство (кинология, фелинология)»</u>
Квалификация выпускника	<u>бакалавр</u>
Форма обучения	<u>очная, заочная</u>
Срок освоения ОПОП ВО	<u>4 года, 5 лет</u>

Фонд оценочных средств предназначен для оценивания сформированности компетенций по дисциплине «Основы сельскохозяйственного консультирования» для студентов направления подготовки 36.03.02 Зоотехния профиля подготовки «Технология производства продукции животноводства (по отраслям)», «Непродуктивное животноводство (кинология, фелинология)» очной и заочной форм обучения.

Разработчик: д. с.-х. н., профессор Позднякова Вера Филипповна

\_\_\_\_\_ / Позднякова В.Ф. /

Фонд оценочных средств утвержден на заседании кафедры частной зоотехнии, разведения и генетики

Протокол № 9 от «18» апреля 2023 г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ / Баранова Н.С. /

Согласовано:

Председатель методической комиссии факультета ветеринарной медицины и зоотехнии

\_\_\_\_\_ / Якубовская М.Ю. /

Протокол № 4 от «10» мая 2023 г.

**Паспорт фонда оценочных средств**  
направление подготовки 36.03.02 Зоотехния,  
направленность (профиль) подготовки «Технология производства продукции  
животноводства, (по отраслям)», «Непродуктивное животноводство  
(кинология, фелинология)»  
очной и заочной форм обучения  
Дисциплина: Основы сельскохозяйственного консультирования

Таблица 1

	Модуль дисциплины	Формируемые компетенции или их части	Оценочные материалы и средства	Количество
1	<b>Модуль 1. Роль, принципы и методы ИКС.</b> Роль сельскохозяйственного консультирования в развитии аграрного сектора	УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	Тестирование Собеседование Реферат	20 12 5
2	Принципы консультационной деятельности и методы работы ИКС		Тестирование	28
3	Организация консультационной деятельности. Взаимодействие службы с другими институтами		Тестирование Собеседование Реферат	20 13 4
4	<b>Модуль 2. Планирование, маркетинг, финансирование ИКС.</b> Планирование, мониторинг и оценка работы информационно-консультационной службы		Тестирование Реферат	23 6
5	Маркетинг услуг ИКС		Тестирование	22
6	Финансирование информационно-консультационной деятельности.		Тестирование	36
7	<b>Модуль 3. Методы консультирования в ИКС.</b> Методы консультирования сельских		Тестирование Реферат	25 9

	товаропроизводителей по вопросам принятия управленческих решений.			
8	Специальные методы подготовки управленческих решений		Тестирование Собеседование	22 7

**1 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ  
ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Таблица 2 – Формируемые компетенции

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Оценочные материалы и средства
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	<b>МОДУЛЬ 1. Роль, принципы и методы ИКС</b>	
	ИД-1 ук-1 знать: правила поиска информации; российский и зарубежный опыт работы консультационной службы; особенности экономического, национального и социально-психологического функционирования службы в России; результаты научных исследований и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере; ИД-2 ук-1 уметь: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации; находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность; ИД-3 ук-1 владеть: навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; методиками расчета потребности в консультационной службе, методами подбора и оценки персонала.	Тестирование Собеседование Реферат
	<b>Модуль 2. Планирование, маркетинг, финансирование ИКС</b>	
	ИД-1 ук-1 знать: правила поиска информации, планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере, ИД-2 ук-1 уметь: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность, планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать работу информационно-	Тестирование Собеседование Реферат

	<p>консультационной службы и повышение квалификации сотрудников в области животноводства, принимать управленческие решения по экономическим вопросам, анализировать социально значимые проблемы и процессы,</p> <p>ИД-3 ук-1 владеть: навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения) как при долгосрочном, так и при краткосрочном планировании</p>	
<p><b>Модуль 3. Методы консультирования в ИКС</b></p>		
	<p>ИД-1 ук-1 знать: правила поиска информации, планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере,</p> <p>ИД-2 ук-1 уметь: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность, планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать работу информационно-консультационной службы и повышение квалификации сотрудников в области животноводства, принимать управленческие решения по экономическим вопросам, анализировать социально значимые проблемы и процессы,</p> <p>ИД-3 ук-1 владеть: навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения) как при долгосрочном, так и при краткосрочном планировании</p>	<p>Тестирование Собеседование Реферат</p>

## **Модуль 1. Роль и принципы и методы ИКС.**

### **Тема 1: «Роль сельскохозяйственного консультирования в развитии аграрного сектора»**

Фонд тестовых заданий для текущего контроля знания

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

**Первая информационно-консультационная служба современного типа была создана в середине**

**XIX века в**

+ Ирландии

Финляндии

Дании

России

**Первая информационно-консультационная служба современного типа в России была создана**

+ в середине XIX века

в середине XX века

в середине XXI века

еще не создана

**Огромный вклад в развитие агрономического обслуживания внесли ученые - аграрники**

+ А.В. Чаянов

И.П. Павлов

И.М. Сеченов

Д.И. Менделеев

**В каком году началось создание специализированной сети зоотехнического обслуживания, основанной на работе зоотехнических участков**

1860

+ 1934

1983

1991

**Основной потребитель ИКС-**

+ сельский товаропроизводитель

сельская молодежь

сельская интеллигенция

сельская администрация

**В качестве цели деятельности становилось улучшение условий быта и труда наиболее бедных и неразвитых слоев общества путем их обучения. Это основная цель ИКС**

+ просветительского типа

академического типа

консалтингового типа

интегрального типа

**Первым этапом развития информационно-консультационной службы является**

+просветительский тип

академический тип

консультационный тип

интегральный тип

**Работа с клиентами конкретнее на уровне:**

областном;

федеральном;  
+районном;  
краевом.

**В чем состоит назначение консультирования?**

+ в оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.  
в принятии за клиента управленческих решений.  
в собеседовании с клиентом по различным вопросам.  
в разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций.

**Характерной чертой управленческого консультирования является:**

+эффективность  
неопределенность.  
независимость.  
компетентность.

**Предметом консультирования являются:**

экономика  
управление  
экономика и управление.  
+ методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.

**Основной задачей консультирования являются:**

+ оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления  
обучение клиента  
спасение клиента от банкротства  
управление клиента

**Консультант —это:**

аудитор  
+ советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации.  
специалист, имеющий управленческое образование.  
специалист, имеющий экономическое образование.

**Эффективный консультант должен:**

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

**Основной целью обращения к консультантам государственных предприятий является:**

реформирование государственной структуры.  
перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор.  
+улучшение ситуации; необходимость в советах и помощи.  
решение инновационных задач в системе управления государственными структурами.

**Процесс консультирования:**

+это совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации;  
это процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве;

это вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора; включает трех партнеров — консультанта, дилера, клиента.

**Отличительной чертой консультанта от менеджера является:**

широкий кругозор

ораторские навыки.

+ независимый взгляд на компанию со стороны.

умение принимать решения.

**Основной целью ИКС не является:**

повышать уровень знаний сельских товаропроизводителей;

+ устраивать бытовые условия;

развивать аналитическое мышление для принятия оптимальных решений;

информировать по различным проблемам.

**Ненужное мероприятие при налаживании работы консультационной службы:**

анкетирование

беседы на предприятии

+ выяснение отношений с клиентами

изучение экономических показателей предприятий

**Функции информационно-консультационных служб не выполняют:**

вузы

научно-исследовательские институты

+ потребительские кооперативы

организации управления сельским хозяйством

**Тема: «История предмета. Цели и задачи на современном уровне развития животноводства. Структура предмета, связь с другими науками»**

**Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме:**

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

**Какие преимущества есть у частных консультационных служб?**

частные службы отделены от государственных институтов, науки, системы образования, общественных организаций;

интересы службы не всегда совпадают с интересами товаропроизводителей;

+ могут привлекать более квалифицированных специалистов благодаря более высокой оплате труда;

взимание платы за услуги снижает доступность консультации для клиентов с низкими доходами.

**Для развития организации ИКС не используется метод:**

обратной связи;

+ учета родственных отношений;

анализа межгрупповых взаимоотношений;

формирования команд.

**Наибольшую финансовую зависимость от клиентов имеют:**

+ частные консультационные службы;

служба на базе образовательных учреждений;

служба на базе органов управления сельским хозяйством;

служба на базе научно-исследовательского института.

**Для распространения знаний наиболее приемлем метод консультационной деятельности:**



доклады;  
групповые консультации;  
радио;  
+ информационные листки.

**Для принятия решения наиболее приемлем метод консультационной деятельности:**

демонстрация;  
митинги;  
+ индивидуальные консультации;  
доклады.

**Для правильной расстановки кадров службы ИКС и обоснованного уровня оплаты труда применяется метод бальной оценки, фактором которой не является:**

опыт;  
ответственность;  
условия работы;  
+ возраст.

**Частная консультационная служба финансируется за счет:**

госбюджета;  
спонсоров;  
+ клиентов;  
общественных организаций.

**Стратегическая консультация помогает:**

оформить документы на получение кредита;  
определиться с выбором покупки техники;  
+ определить направление развития предприятия;  
выявить недостатки в производственной деятельности.

**Психологически для консультанта лучше если:**

он сам придет и предложит услуги консультирования;  
+ его попросит об этом клиент;  
он позвонит по телефону и предложит услуги консультирования;  
он пришлет свои предложения по консультированию по почте.

**Для снятия барьера при общении с клиентом консультант не должен:**

+ вызвать тревогу;  
успокоить клиента;  
быть открытым к собеседнику;  
ясно и четко выражать мысли.

**Не принципиальная предпосылка для успеха консультации:**

профессиональная и методическая компетентность консультанта;  
+экономия времени консультирования;  
создание совместного уровня понимания производственных проблем и возможностей их разрешения;  
учет неотложной необходимости решения проблемы и фактора времени.

**В составе требований, предъявляемых к сотруднику ИКС, не является обязательным:**

высшее образование, наличие необходимых знаний и стремление приобретать новые;  
+ иметь семью;  
достаточный практический опыт по специальности;  
коммуникабельность, умение убеждать.

**Не типичная причина неудачи консультации предприятия:**

завышенные, неправильные и нереальные ожидания клиента и/или консультанта, неточная или ложная информация со стороны клиента, неясные, неопределенные и не адаптированные постановки целей консультантом, + забывчивость консультанта

**К мероприятию по выяснению фактической производственной ситуации на предприятии не относится:**

просмотр и оценка фактического состояния предприятия;

опрос сотрудников;

+увольнение сотрудников;

анализ производственно-экономических, технических и организационных документов.

**Наиболее эффективным методом введения инноваций является:**

выставка;

лекция;

семинар;

+ демонстрационное поле.

**Основные направления деятельности информационно- консультационной службы:**

наблюдение за деятельностью сельхозтоваропроизводителей;

помощь в реализации продукции товаропроизводителей;

+ консультирование по решению проблем клиентов;

помощь в получении кредита.

**Отношения и связи в консультируемой группе не очень важны при:**

изменении поведения;

+ информировании;

принятии решения;

выработке мнения.

**Для изменения поведения наиболее приемлемы методы консультационной деятельности:**

митинги;

демонстрации;

доклады;

+ групповые дискуссии.

**При организации работы в ИКС мероприятия осуществляются в следующей последовательности:**

подбор и управление кадрами, организация выполнения работ, планирование, контроль выполнения работ;

планирование, подбор и управление кадрами, организация выполнения работ, контроль выполнения работ;

+ подбор и управление кадрами, планирование, организация выполнения работ, контроль выполнения работ;

планирование, организация выполнения работ, подбор и управление кадрами, контроль выполнения работ.

**Классический ход работы производственной консультации характеризуют следующие 4 фазы. Какая из фаз требует регулярного присутствия на предприятии клиента?**

фаза планирования для определения вида консультации, ее основных тем и методов  
анализ ситуации для сбора данных и анализа слабых мест

фаза проведения для разработки концепции предприятия по устранению слабых мест

+ фаза реализации для осуществления консультационных рекомендаций вместе клиентом.

**Вербальные средства общения– это те,**

+ которые используют в качестве знаковой системы речь  
различные неречевые знаковые системы  
визуальные

тактильные

**Целью полемики обозначается**

достижение согласия

+ победа над другой стороной, утверждение собственной точки зрения  
публичное обсуждение каких-либо проблем

доказательство чего-либо

**Используют для обмена идеями и знаниями, для решения проблем**

**группы, для обсуждения мнений и разногласий, для поиска приемлемых  
решений по спорным вопросам-**

+ дискуссия

полемика

форум

диспут

**К принципам обучения взрослых НЕ относятся**

нежелание участвовать в обучающих мероприятиях, если их содержание не сулит  
немедленного практического применения;

когда обучение фокусируется на решении проблем, решения должны исходить от  
или соответствовать опыту обучаемого, его ожиданиям и

потенциальным ресурсам, а не «предписываться» экспертом;

обучение происходит эффективней, когда проводятся мероприятия,

позволяющие им организовать и интегрировать новые знания в их мировоззрение;

+ воспринимают знания так, как это преподносится преподавателем

**Как НЕ следует вести разговор с клиентом**

начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника;

указывайте на ошибки других не прямо, а косвенно;

сначала поговорите о собственных ошибках, а затем уж начните слегка критиковать  
своего собеседника;

+ никогда не говорить о собственных ошибках

**Местные консультанты часто организованы в зональные центры и закреплены**

**за группой сельхозпроизводителей или других клиентов. Работая постоянно с**

**группой клиентов, консультанты знают их проблемы, завоевывают доверие и**

**авторитет. Это формирование групп ИКС по \_\_\_\_\_ признаку**

+ территориальному

функциональному

виду оказания услуг

смешанному

**Аттракция – возникновение привлекательности одного человека для другого**

**при общении. Она формируется с помощью специальных приемов,**

**предназначение которых заключается в том, чтобы**

**расположить к себе собеседника. К приемам аттракции НЕ относятся:**

имя собственное

зеркало отношений

терпеливый слушатель

+ модная одежда

**Сельский товаропроизводитель характеризуется**

новаторством  
+ консерватизмом  
стремлением к новому укладу жизни  
стремлением к революционным преобразованиям

### **Вопросы собеседования**

1. История развития информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве нашей страны.
2. Система информационно-консультационного обеспечения сельского хозяйства в России в период до 1917 года.
3. Система информационно-консультационного обеспечения сельского хозяйства в советское время.
4. Развитие системы информационно-консультационного обеспечения сельских товаропроизводителей в современной России.
5. Федеральный уровень ИКС
6. Региональный уровень ИКС
7. Районный уровень ИКС
8. Просветительский тип ИКС
9. Академический тип ИКС
10. Консультационный (консалтинговый) тип ИКС.
11. Интеграционный тип ИКС.
12. Виды информационно-консультационной деятельности в сельском хозяйстве

### **Тема: 3 «Организация консультационной деятельности. Взаимодействие службы с другими институтами»**

Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме  
*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

#### **В чем состоит назначение консультирования?**

+ в оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач

в принятии за клиента управленческих решений

в собеседовании с клиентом по различным вопросам

в разрешении неблагоприятных управленческих ситуаций

#### **Консультирование с позиций профессионального подхода - это:**

+ консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг

союз профессионалов-консультантов

общество независимых экспертов

фирма, работающая в сфере услуг

#### **Основной задачей консультирования являются:**

+ оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления

обучение клиента

спасение клиента от банкротства

управление клиентом

#### **Основной целью обращения к консультантам государственных предприятий является:**

реформирование государственной структуры

перенесение опыта управления частными фирмами в государственный сектор  
+ улучшение ситуации, необходимость в советах и помощи  
решение инновационных задач в системе управления государственными структурами

#### **Что не относится к основным принципам финансирования ИКС**

получение максимальной выгоды  
ориентация на конечный результат  
+ соответствие целям и задачам ИКС  
окупаемость затрат на услуги

#### **Наибольшим спросом у клиентов пользуются консультации по вопросам:**

технологическим;  
техническим;  
+ экономическим;  
правовым.

#### **К индивидуальным методам работы ИКС не относятся:**

телефонные переговоры между товаропроизводителем и сотрудником ИКС;  
+ посещение товаропроизводителем полевого дня;  
посещение сельским товаропроизводителем офиса ИКС;  
посещение хозяйств специалистом ИКС.

#### **Рациональное построение системы управления и численность работников ИКС по каждой функции определяют на основе:**

+ состава и объема работ по функциям управления;  
разработанных регламентирующих документов;  
целевого воздействия на тот или иной объект;  
определенной части управляемого объекта.

#### **Сотрудник ИКС, оказывая консультационную помощь сельскому товаропроизводителю, должен уметь:**

владеть навыками работы с ними  
+ понять его точку зрения и восприятие, его проблемы и цели, уровень его знаний и навыков.

распределять управленческие задачи и психологические приемы работы с ними  
иметь педагогическое образование

#### **Недостатком индивидуальной консультации является:**

информация, совет и руководство соответствуют особенностям индивидуальных условий;

в рамках индивидуальной консультации возможно комбинировать информацию, которой располагает клиент, с информацией, находящейся в распоряжении консультанта;

в личной беседе консультант может лучше помочь клиенту свободно говорить о своих потребностях и своем отношении.

+ индивидуальная консультация, как правило, требует больше времени и расходов

#### **Недостатком групповой консультации является:**

возможность эффективного использования опыта и знаний всех членов группы;  
даже при ограниченных материальных и штатных возможностях

консультационного органа можно охватить большое количество клиентов;

расходы на консультацию в расчете на одно предприятие снижаются;

+ повышается вероятность возникновения конфликтов, потому что несмотря на анонимность производственных данных, можно сделать заключение о различном экономическом успехе.

#### **Классическое проведение сельскохозяйственной производственной консультации**

фаза планирования, фаза реализации, анализ ситуации, фаза проведения;  
фаза реализации, фаза проведения, анализ ситуации, фаза планирования;  
+ фаза планирования, анализ ситуации, фаза проведения, фаза реализации;  
анализ ситуации, фаза проведения, фаза реализации, фаза планирования;

**Все формы индивидуальной, групповой консультации и консультации в рабочей группе могут быть реализованы как сопровождающие или целевые консультации. При сопровождающей консультации**

+ консультант подробно проинформирован о проблемах предприятия и сопровождает продолжительное время все процессы производственного менеджмента;

консультация планируется на определенный срок или на время до достижения определенной цели;

при достижении цели заканчивается сотрудничество между консультантом и предпринимателем;

товаропроизводитель использует этот вид консультации, чтобы без предубеждения разрешить специальную проблему при помощи производственно-специфических альтернатив.

**Принятие службой ИКС на себя выполнения ряда управленческих функций в хозяйстве клиента. Цель — повышение эффективности выполнения основных функций клиентом на собственном предприятии за счет передачи вспомогательных управленческих функций внешней организации – это**

инновационная деятельность

информационная деятельность

образовательная деятельность

+ аутсорсинговая деятельность

**Вид информационно-консультационной деятельности, охватывающий разработку и реализацию прикладных научных исследований и мероприятий по внедрению их результатов, приводящий к комплексным изменениям в способе хозяйствования и/или образе жизни населения- это**

+инновационная деятельность

информационная деятельность

образовательная деятельность

аутсорсинговая деятельность

**Целенаправленное обучение путем распространения специальных знаний, развития отдельных навыков и умений в конкретной области сельскохозяйственных знаний и одновременный контроль правильности использования этих знаний, навыков и умений с помощью посещения хозяйств и других методов**

+ тренинг с обратной связью (коучинг)

инновационная деятельность

информационная деятельность

образовательная деятельность

**Укажите последнюю стадию активного обучения навыкам нового процесса:**

выполнение целиком всего процесса без объяснения идеи новой задачи.

показ каждого шага действий, объяснение, ответы на вопросы.

выполнение учеником всего процесса с пояснением каждого действия.

+ выполнение всего процесса без рассказа.

**Укажите первый шаг при выведении предприятия из кризисного состояния**

создание атмосферы доверия

+ создание ликвидности

оптимизация технологии производства

содействие росту предприятия

**Связывающим звеном между товаропроизводителем и производителем инноваций должны стать**

управления АПК

научно-исследовательские институты

высшие учебные заведения

+ консультационные службы

**Личные подсобные хозяйства - это самая многочисленная категория сельских товаропроизводителей, в работе с ними нужно полнее использовать**

+ групповые и массовые методы работы

телефонные переговоры между товаропроизводителем и сотрудником ИКС;

посещение сельским товаропроизводителем офиса ИКС;

посещение хозяйств специалистом ИКС.

**Таблица 3 – Критерии оценки сформированности компетенций**

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
ИД-1 ук-1 знать: правила поиска информации, планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере, ИД-2 ук-1 уметь: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность, планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать	Показал знание основного программного материала о целях и задачах ИКС, типах и видах консультационной службы, зарубежном и отечественном опыте функционирования ИКС. Умеет определять тип и вид консультирования, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Владеет методами расчета потребности в консультационной службе, методами подбора и оценки персонала, но испытывает затруднения в поиске	Показал полное знание программного материала о целях и задачах ИКС, типах и видах консультационной службы, зарубежном и отечественном опыте функционирования ИКС, требования к квалификационным и личностным качествам консультанта. Умеет определять тип и вид консультирования, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. Владеет методами методиками	Показал всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, усвоение основной литературы и знакомство с дополнительной литературой о роли ИКС в решении продовольственной проблемы, зарубежный и отечественный опыт функционирования ИКС. Владеет навыками системного подхода для решения задач. Принимает активное участие в ходе проведения практического занятия, правильно отвечает на

<p>работу информационно-консультационной службы и повышение квалификации сотрудников в области животноводства, принимать управленческие решения по экономическим вопросам, анализировать социально значимые проблемы и процессы, ИД-3 <sup>ук-1</sup> владеть: навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения) как при долгосрочном, так и при краткосрочном планировании</p>	<p>информации по вопросам правовых решений.</p>	<p>расчета потребности в консультационной службе, методами подбора и оценки персонала, но допускает неточности при анализе информации.</p>	<p>поставленные вопросы</p>
--	---	--	-----------------------------



## **Модуль 2. Планирование, маркетинг, финансирование ИКС**

### **Тема: 4 «Планирование, мониторинг и оценка работы информационно-консультационной службы»**

#### **Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме**

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

#### **Задачей консультантов в планировании и ведении работ по развитию сельских муниципальных образований не является**

мониторинг правовой среды, подбор материалов по изменениям в законодательстве;

мониторинг социально-экономического развития сельских территорий;

анализ показателей по сельскому хозяйству;

+ наблюдение за деятельностью сельхозтоваропроизводителей

**Для выявления условий и возможностей оказания консультационных услуг, а также проблем работы консультационных организаций используется анкета.**

**Анкетированию подвергаются...**

случайные прохожие

+ сельские товаропроизводители

все сельские жители района

работники всех предприятий данной местности

**При разработке анкет для социологического исследования можно не учитывать**

название, инициатора проведения анкетирования,

краткую цель, которая преследуется

вопросы должны быть краткими, понятными, без специальных терминов

+ красочность оформления

**Оценка потребности в консультационных услугах на очередной финансовый год и плановый период проводится**

каждый квартал

каждый месяц

+ ежегодно

один раз в пять лет

**Объектами консультирования могут являться:**

+ частные и государственные предприятия

зарубежная консультационная организация

отечественная консультационная организация

ассоциация консультантов

**Сравнение оцениваемых работников между собой различными методами и расположение их по выбранному критерию в порядке убывания или возрастания рангов (мест в группе);**

+ ранжирование

тестирование

собеседование

анкетирование (самооценка)

**Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае:**

отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе

сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту;

+ вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним.

все ответы верны

**Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется:**

+ клиентом;

консультантом;

и клиентом, и консультантом;

не осуществляется вообще.

**Оценка качества работы консультанта осуществляется:**

установлением того, как каждое подразделение компании-клиента справляется с внедрением изменений, процедур и достигает своих целей; по принципу «чем меньше затрачено средств на консультирование и чем больше написано отчетов, тем лучше»;

+ с учетом уже имеющихся отзывов бывших клиентов о консультанте; на глазок.

**Эффективность любого подхода консультирования зависит от:**

+ целей разрешения конкретной проблемы;

применяемых консультантом методов консультирования;

восприятия методов консультирования клиентами;

желания консультанта

**Основным фактором производства консультационных услуг является:**

+ интеллектуальный капитал

ораторское искусство

гибкость и легкая адаптивность

знание иностранных языков.

**Оценка эффективности консультационной деятельности осуществляется**

+ по реальным изменениям в организации-клиенте

по затратам организации на услуги консультанта

по затратам на обучение своего персонала

по прогнозам консультанта

**Эффективность консультационных услуг определяется:**

объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования;

+ рассчитываемым экономическим эффектом, полученным в результате внедрения рекомендаций консультанта в компании-клиенте;

выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте;

желанием консультанта

**Эффективность работы консультанта рассчитывается как:**

разница между финансовыми показателями за месяц до внедрения проекта и через месяц после завершения внедрения проекта;

количество рабочего времени, затраченного на выполнение проекта;

+ отношение полученной прибыли компанией-клиентом к затраченным на процесс консультирования средствам;

разница между доходами и расходами консультанта.

**Форма контракта (договора) на оказание консультационных услуг может быть:**

+ письменной

устной

и письменной, и устной

неопределенной

**Какие формы может принимать вознаграждение консультанта**

+ денежный гонорар

приобретение акций компании-клиента

услуги по бартеру  
все вышеперечисленное

**Целью повышения статуса консультанта НЕ является**

+эстетические знания  
повышения престижности профессии  
создание условий для стимулирования потребности повышения  
профессиональных навыков;  
необходимость повышения качества консультационных услуг

**К методам оценки деятельности сотрудников ИКС не относится:**

собеседование  
наблюдение  
критический инцидент  
+ эксперимент

**Поступление данных о том, что происходило до и после реализации консалтингового проекта, программы, передача информации о качестве услуг людям, предоставляющим эти услуги, реакция на консультацию, которая помогает сотруднику ИКС определить степень ее восприятия товаропроизводителем - это:**

обратная связь  
мониторинг  
+ оценка  
эксперимент

**Процесс наблюдения за развитием деятельности в ходе реализации проекта и выработки необходимых корректировок представляет обязательный компонент управления и в специальной литературе обозначается термином:**

обратная связь  
+ мониторинг  
оценка  
эксперимент

**Ценность новой информации и идей, точность выявления проблем и расчетов, коммуникабельность сотрудника ИКС, его умение презентовать свои идеи, рекомендации, способность консультанта выносить суждения, скорость обслуживания клиентов, приемлемость рекомендаций консультантов, стиль изложения и др. могут оказывать влияние на:**

установление обратной связи  
мониторинг деятельности в ходе проекта  
+оценку пользователями качества услуг ИКС  
инновации

### **Вопросы собеседования**

- 1.Подбор и методы оценки персонала информационно-консультационной службы
2. Оценка качества работы персонала информационно-консультационной службы
3. Принципы подбора персонала информационно-консультационной службы
4. Методы оценки деятельности сотрудников ИКС.
5. Подготовка системных решений по вопросам оптимизации районов.
6. Виды сельскохозяйственной консультации
7. Индивидуальные консультации. Их преимущества и недостатки.
8. Групповые консультации. Их преимущества и недостатки.
9. Консультации в рабочей группе. Их преимущества и недостатки.
10. Классическое проведение сельскохозяйственной производственной консультации.
11. Оценка успеха консультации.
12. Принципы и источники финансирования ИКС.

### 13. Психологические аспекты консультационной деятельности

#### **Тема: 5 «Маркетинг услуг ИКС»**

#### **Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме:**

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

#### **При консультировании по вопросу привлечения инвестиции целесообразнее использовать форму оплаты:**

повременную

фиксированную

+ как процент от стоимости объекта консультирования или результата

комбинированную

#### **Влияет ли на оплату работы консультанта его квалификация**

+ да

нет

не всегда

в зависимости от вида услуги

#### **Прием клиентом работы консультанта осуществляется на основе:**

+ заключенного договора о дальнейшем сотрудничестве

акта приема-сдачи работ

устного обсуждения полученных результатов и фиксирования их на магнитных лентах (аудиокассетах)

праздничного ужина.

#### **Повременная оплата - это:**

оплата определенного количества времени, независимо от того, сколько времени на работу затрачивает консультант

оплата, определяемая как процент от стоимости объекта консультирования и результата консультирования

+ оплата, осуществляемая на основе расчета количества рабочего времени, затраченного на выполнение консультационного проекта  
время оплаты услуги.

#### **По результатам диагностики консультант предпринимает следующие действия:**

обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы, позволяющим повысить ее эффективность;

стратегическое планирование дальнейших действий;

написание итогового отчета;

+ заключение договора с клиентом.

#### **Метод групповой работы - это:**

работа нескольких консультантов по диагностированию и разрешению проблемы компании-клиента

+ работа консультанта с группой сотрудников компании-клиента

совместная работа всех сотрудников компании-клиента и всех сотрудников консультирующей организации

метод формирования малых групп.

#### **Какую основную цель преследует консультационная фирма, создавая консультационный продукт для потенциальных клиентов?**

немедленное подписание контракта

+ заинтересовать клиента

проведение рекламной акции

обучение своих сотрудников.

**Российские консультанты должны быть ориентированы, в первую очередь, на:**

+ удовлетворение потребностей клиента  
обучение клиента способам разрешения консультационных проектов  
поставку экспертных знаний клиенту  
получение оплаты по договорам.

**Какого клиента можно считать идеальным**

платежеспособного

послушного

+ обучаемого

неконфликтного.

**В компетенцию консультационной компании входит:**

+ исследование рынка товаров или услуг, на котором функционирует компания-клиент;

самовольное управление финансовой деятельностью компании-клиента;

расчет необходимых размеров инвестиций, поиск инвесторов, обладание информацией обо всей финансовой деятельности компании-клиента;

управление компанией клиента.

**К положительным сторонам привлечения зарубежных компаний на российский рынок аудиторско-консалтинговых услуг относятся:**

высокая стоимость услуг

новая деловая и общая культура

+ хорошее владение методикой консультирования

использование новых неадаптированных к российским условиям методик.

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

возникновением дефицита квалифицированных специалистов

+ ростом неопределенности и сложности среды бизнеса

необходимостью решения налоговых вопросов предприятий

модой,

**Обучающее консультирование предполагает:**

+ обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы в изменившихся условиях функционирования организации;

обучение сотрудников компании-клиента методам консультирования, ознакомление их с основными методиками работы с себе подобными;

написание консультантом серии учебных пособий на примере компании-клиента;

проведение аудиторных занятий.

**Основным преимуществом внешнего консультирования является:**

консультант всегда «под рукой» у руководителя;

использование стандартных, унифицированных схем и методик консультирования;

+ владение большим количеством информации для проведения аналитических работ в определенной области;

знание внешней среды.

**Консультант - это:**

аудитор;

+ советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендуемый как поступать в данной конкретной ситуации

специалист, имеющий управленческое образование

специалист, имеющий экономическое образование.

**Отличительной чертой консультанта от менеджера является:**

широкий кругозор  
ораторские навыки  
+ независимый взгляд на компанию со стороны  
умение принимать решения.

**Эффективный консультант должен:**

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

**Условием оказания консультационной помощи является:**

+ взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах

желание консультанта

желание клиента

директивное предписание

**Оплата работы консультанта:**

является заработной платой консультанта;

+ является платой, которая идет на содержание консультационной компании, ее прибыль и налоги;

соответствует денежному эффекту, полученному компанией-клиентом в результате внедрения предложения консультанта;

гарантирована консультанту в любом случае

**Гонорары консультантов за оказание консультационных услуг:**

универсальны для всех консультантов и представляют собой

среднестатистические величины;

+ зависят от уникальности квалификации консультантов, стоимости и значимости консультационного проекта;

определяются стажем работы консультанта в данной области;

зависят от случая.

**При консультировании по вопросу привлечения инвестиции целесообразнее использовать форму оплаты:**

повременную

фиксированную

как процент от стоимости объекта консультирования или результата

комбинированную

**Оплата, зависящая от результата:**

производится только тогда, когда получены определенные результаты;

определяется от величины полученных результатов (экономии, прибыли);

+ оба ответа верны;

нет правильного ответа

**Консультирование в ситуациях, когда проблема клиента очень специфична и у него нет ни знаний, ни опыта для ее решения. Сам консультант проводит диагностику, вырабатывает решения и рекомендации по их внедрению, то такая консультация будет**

+ экспертной

обучающей

просветительской

академической

**Консультирование, характеризующееся тем, что консультант готовит основу для возникновения различных идей. При этом он представляет клиенту**

**соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий. Такая консультация будет относиться**

экспертной

+ обучающей

просветительской

академической

**К групповому консультированию НЕ относятся**

+ консультирование по телефону

краткосрочные тематические семинары

обучающие недельные семинары

выездные консультации группы экспертов.

**Тема: 6 «Финансирование информационно-консультационной деятельности»**

**Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме**

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

**Какое финансирование предоставляется на конкурсной основе**

спонсорская помощь

хозрасчетные поступления

+ федеральное финансирование

прямое бюджетное финансирование.

**Какие работы предполагают получение платы от клиента**

создание материально-технической базы ИКС

создание информационной базы ИКС

разработка общенациональных баз данных

+ ведение бухгалтерской отчетности для клиентов

**Какие работы не предполагают получение платы от клиента**

анализ хозяйственной деятельности предприятия

ведение бухгалтерской отчетности для клиентов

+ подготовка и переподготовка кадров ИКС

составление бизнес-планов инвестиционных проектов

**Проведение анализа питательности кормов оплачивается**

районной службой ИКС

региональной службой ИКС

+ товаропроизводителем

местными бюджетами.

**Какой не может быть формы оплаты за эти услуги**

прямая оплата разовых услуг;

оплата выполнения договоров на набор конкретных услуг;

подписка на абонентное обслуживание;

+ бартер.

**Чем выше уровень иерархии, тем**

+ выше доля капитальных вложений в бюджет

доля капитальных вложений не изменяется

доля капитальных вложений уменьшается

увеличивается доля текущих затрат

**Чем ниже уровень иерархии, тем**

выше доля капитальных вложений в бюджет

доля капитальных вложений не изменяется

+ доля капитальных вложений уменьшается

увеличивается доля текущих затрат

**По мере становления и развития службы структура бюджетных средств изменяется. В начале основное бремя финансирование ложится на**

хозрасчетные поступления

региональный бюджет

районный бюджет

+ федеральный бюджет.

**Какую работу нельзя оплатить из местных бюджетов**

финансирование текущих затрат районной службы (при поддержке регионального бюджета)

создание информационной базы районной службы (совместно с региональным бюджетом)

развитие материально-технической базы (совместно с региональным бюджетом)

+ развитие программ АПК общенационального значения.

**Какие качества не учитываются при оценке работы консультанта**

активность

добросовестность

+ аккуратность

инициативность

**Сельский товаропроизводитель характеризуется**

новаторством

+ консерватизмом

стремлением к новому укладу жизни

стремлением к революционным преобразованиям

**Большинство сельского населения**

новаторы

рано усваивающие

отстающие

+ раннее большинство

**Наименьший процент сельского населения**

+ новаторы

рано усваивающие

отстающие

раннее большинство

**Люди с высоким уровнем образования, не догматичны, опираются на науку, обладают деловым подходом к принятию решений..**

новаторы

+ рано усваивающие

отстающие

раннее большинство

**Для фермеров очень популярна услуга, которую выполняют многие консультационные организации как у нас в стране, так и за рубежом**

+ это автоматизированное ведение бухгалтерского учета и предоставление отчетности перед налоговыми органами;

подбор и управление кадрами;

организация выполнения работ, планирование, контроль выполнения работ;

решение инновационных задач в системе управления государственными

структурами.

**Автоматизированное ведение бухгалтерского учета и предоставление**

**отчетности перед налоговыми органами оплачивается фермерами, так как**

они....



+ экономят на транспортных расходах, приобретении программного обеспечения и освобождают время для решения других проблем;  
не заинтересованы в ведении бухгалтерского учета;  
решают инновационные задачи в системе управления государственными структурами;

реформирование государственной структуры

**Владельцам личных подсобных хозяйств, которые ограничены денежными средствами не стоит рекомендовать..**

экологически чистые технологии

средства малой механизации

средства защиты растений, применимые на ограниченной площади

+ высоко затратные инновационные проекты

**Какой Не может быть оплата труда консультанта**

повременная оплата;

фиксированная оплата за объем работ

процент от стоимости объекта консультирования или результата

+ продукцией

**Когда оплата консультанта рассчитывается как доля от экономического эффекта, получаемого клиентом, как доля от величины торговой сделки -это**

+ процент от стоимости объекта консультирования или результата

повременная оплата

фиксированная оплата за объем работ

комбинированная оплата

**Форма оплаты, основанная на расчете количества рабочего времени, которое необходимо затратить на осуществление консультации или консалтингового проекта, и стоимости единицы рабочего времени консультантов с учетом их квалификации – это**

процент от стоимости объекта консультирования или результата

+ повременная оплата

фиксированная оплата за объем работ

комбинированная оплата

**Какие консультационные услуги должны оказываться для клиентов бесплатно и компенсироваться за счет государства**

+ общественно-значимые консультационные услуги должны

услуги, направленные на получение прибыли товаропроизводителя

услуги, направленные на снижение себестоимости конкретной продукции

услуги, направленные на повышение конкурентной способности.

**За счет средств регионального бюджета необходимо предусмотреть**

+ текущее финансирование региональных центров

мероприятия общегосударственного значения

анализ качества кормов конкретного предприятия

финансирование Государственной программы развития сельского хозяйства

**Какие функции ИКС должны доминировать на районном уровне**

информационная и обучающая

+ консультационная

организационно-методическая

образовательная

**Что не относится к основным принципам финансирования ИКС**

+ получение максимальной выгоды

ориентация на конечный результат

соответствие целям и задачам ИКС

окупаемость затрат на услуги

**Наибольшую финансовую зависимость от клиентов имеют:**

+ частные консультационные службы;  
служба на базе образовательных учреждений;  
служба на базе органов управления сельским хозяйством;  
служба на базе научно – исследовательского института.

**Наибольшую финансовую независимость от государственного финансирования имеют**

+ частные консультационные службы  
служба на базе образовательных учреждений  
служба на базе органов управления сельским хозяйством  
служба на базе научно – исследовательского института.

**Частная консультационная служба финансируется за счет:**

госбюджета;  
спонсоров;  
+ клиентов;  
общественных организаций.

**В какой стране наибольшая доля финансирования ИКС из государственного бюджета**

Англия  
Голландия  
+ США  
Шотландия

**В какой стране наибольшая доля приходится на коммерческие поступления от продажи услуг ИКС**

+ Англия  
Голландия  
США  
Шотландия

**Какие работы предполагают получение платы от клиента**

создание материально-технической базы ИКС  
создание информационной базы ИКС  
разработка общенациональных баз данных  
ведение бухгалтерской отчетности для клиентов

**Какие работы не предполагают получение платы от клиента**

анализ хозяйственной деятельности предприятия  
ведение бухгалтерской отчетности для клиентов  
+ подготовка и переподготовка кадров ИКС.  
составление бизнес-планов инвестиционных проектов

**По мере становления и развития службы структура бюджетных средств изменяется. В начале основное бремя финансирование ложится на**

хозрасчетные поступления  
региональный бюджет  
районный бюджет  
+ федеральный бюджет.

**Какую работу нельзя оплатить из местных бюджетов**

финансирование текущих затрат районной службы (при поддержке регионального бюджета)  
создание информационной базы районной службы (совместно с региональным бюджетом)  
развитие материально-технической базы (совместно с региональным бюджетом)

развитие программ АПК общенационального значения.

**Таблица 4 – Критерии оценки сформированности компетенций**

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
<p>ИД-1 ук-1 знать: правила поиска информации, планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере,</p> <p>ИД-2 ук-1 уметь: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность, планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать работу информационно-консультационной службы и повышение</p>	<p>Показал знание правил поиска информации, основного программного материала планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере.</p> <p>Умеет планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать работу информационно-консультационной службы и повышение квалификации сотрудников в области животноводства, осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации.</p> <p>Владеет методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения), навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; но имеет пробелы, не препятствующие</p>	<p>Показал полное знание программного материала планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере, правила поиска информации.</p> <p>Умеет осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать работу информационно-консультационной службы и повышение квалификации сотрудников в области животноводства, Владеет методиками расчета</p>	<p>Показывает глубокое и полное знание правил поиска информации и понимание всего программного материала; полное понимание сущности рассматриваемых понятий, явлений и закономерностей, теорий, взаимосвязей.</p> <p>Умеет составить полный и правильный ответ на основе изученного материала; осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами. Владеет навыками системного подхода для решения поставленных</p>

<p>квалификации сотрудников в области животноводства, принимать управленческие решения по экономическим вопросам, анализировать социально значимые проблемы и процессы, ИД-3 ук-1 владеть: навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения) как при долгосрочном, так и при краткосрочном планировании</p>	<p>дальнейшему усвоению программного материала. Излагает материал фрагментарно, не всегда последовательно; слабо аргументирует выводы и обобщения, допускает ошибки при их формулировке; не использует в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, опытов или допускает ошибки при их изложении; даёт нечёткие определения понятий.</p>	<p>потребности в консультационной службе, методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения), навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; Материал излагает в определённой логической последовательности, при этом допускает одну негрубую ошибку или не более двух недочётов, которые может исправить самостоятельно при требовании или небольшой помощи преподавателя.</p>	<p>задач, навыками оптимального решения задач в области консультирования. Допускает не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию преподавателя.</p>
--	---	--	---

**Тема: 7 «Методы консультирования сельских товаропроизводителей по вопросам принятия управленческих решений»**

**Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме:**

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

**В середине XIX в уездные земства создавали системы консультирования из пермских агрономов**

+ участковых и уездных агрономов

вятских агрономов

английских агрономов

**Для демонстрационного показа среди крестьян агрономы применяли**

научную литературу

крестьянские и школьные образцовые хозяйства

+ показательные поля

Интернет

**В начале 90-х годов была размыта вертикаль отраслевого управления АПК, это вызвано:**

+ приватизацией хозяйств АПК

нестабильностью финансовых, экономических, юридических и политических факторов

отсутствием достоверной информации

влиянием зарубежных агентов

**Сконцентрированные по географическому принципу**

**группы взаимосвязанных компаний, специализированных**

**поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также**

**связанных с их деятельностью организаций в определенных областях,**

**конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную**

**работу**

+ кластер

портал

структура

концерны

**По экономическому принципу организации и функционирования ИКС принято дифференцировать**

по направлениям деятельности (растениеводство, животноводство, механизация)

+ по отношению к собственности, по источнику финансирования

по организационно-правовым формам, по зоне обслуживания

(федерация, регион, район, одно или несколько хозяйств)

по научно-производственному кластеру

**Совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в**

**эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать**

**создавать условия для нормального функционирования производства и**

**обращения товаров, а также жизнедеятельности людей**

структура управления

организационная структура

+ инфраструктура

Федерация

**К групповым методам работы ИКС относятся:**

консультирование по телефону

посещение хозяйства специалистом ИКС  
+ дискуссии, обучающие семинары, полевые дни;  
посещение сельхозтоваропроизводителями офиса ИКС

**К массовым методам ИКС относятся:**

посещение хозяйства специалистом ИКС  
+ информирование сельских товаропроизводителей с помощью прессы и телевидения  
телефонные переговоры  
посещение сельхозтоваропроизводителями офиса ИКС

**К индивидуальным методам ИКС относятся:**

+ посещение хозяйства специалистом ИКС;  
информирование сельских товаропроизводителей с помощью прессы и телевидения;  
дискуссии, обучающие семинары  
полевые дни

**Основной целью подбора персонала ИКС является:**

+ привлечение требуемого числа компетентных сотрудников разными путями, в зависимости от специфики должности;  
найм кандидатов, которые будут иметь более реалистичное представление об организации;  
найм требуемого числа компетентных сотрудников при наименьших затратах;  
поиск кандидатов на вакансии

**Объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними**

+ интеграция  
кооперация  
инновации  
федерация

**В нашей стране наиболее сформированным является \_\_\_\_\_ уровень структуры ИКС**

+ федеральный уровень  
региональный  
районный  
межрайонный

**К индивидуальным методам консультирования не относятся**

консультирование в хозяйстве  
консультирование в офисе  
консультирование по телефону  
+ демонстрационное поле.

**Наиболее распространенная форма контактов между консультантом и товаропроизводителем**

+ посещение хозяйств  
посещение товаропроизводителем офиса ИКС  
консультирование по телефону  
письменное информирование или консультирование клиентов

**Наиболее доступная форма контактов между консультантом и товаропроизводителем**

посещение хозяйств  
посещение товаропроизводителем офиса ИКС  
+ консультирование по телефону  
письменное информирование или консультирование клиентов

**Один из самых полезных и достоверных способов получения информации для оценки результатов работы сотрудника ИКС является:**

отчеты о работе, подготовленные сотрудниками

собрании персонала

самооценка

+ анализ изменений на объектах консультирования

**К принципам подбора персонала информационно-консультационной службы не относятся:**

соответствие качеств кандидата перечню функций, которые ему предстоит выполнять;

сочетание опытных и молодых кадров;

сочетание работников с разными знаниями (экономическими, технологическими, техническими и др.);

+ предприимчивость

**В настоящее время наиболее многочисленными являются службы, функционирующие**

+ в структуре или при органах управления АПК;

службы в форме государственных унитарных предприятий (учреждений);

службы на базе институтов переподготовки и повышения квалификации кадров;

службы на базе научно-исследовательских институтов

**Отличие консультирования от обучения состоит в том, что**

+ при консультировании приобретаются компетенции в принятии решений  
консультирование и обучение равнозначны

при консультировании идет передача информации

при консультировании приобретаются навыки познавательной деятельности

**Когда консультант предлагает учебные процессы, которые отвечают местным условиям и выступает сам как носитель практических знаний или как учитель, то он проявляет роль**

+ тренера

адвоката

технического специалиста

познавателя альтернатив

**Выделите НЕ специфические черты сельскохозяйственного консультирования**

высокая трудоемкость в связи с необходимостью обширных знаний, связанных с производством сельскохозяйственной продукции;

необходимость постоянного преодоления неопределенности, связанной с погодой и климатическими условиями местности;

высокая ответственность и риск, в связи с наличием живых биологических объектов и скоропортящейся продукции

+ низкий уровень образования сельских специалистов

**Выделите НЕ специфические черты сельскохозяйственного консультирования**

сжатые сроки решения проблем в связи с сезонностью производства;

необходимость отслеживания множества процессов, происходящих одновременно и влияющих друг на друга (экономических, технологических, процессов естественного воспроизводства, изменение погодных условий);

острая потребность в оптимизации производственных процессов в связи с сезонным дефицитом основных ресурсов (трудовых, материальных, финансовых);

+ низкий уровень образования сельских специалистов

**Выделите НЕ специфические черты сельскохозяйственного консультирования**

потребность в больших массивах информации из различных источников;

сложность и трудоемкость сбора данных для анализа в связи с рассредоточенностью по территории хозяйств клиентов и мест осуществления производственных процессов

(поля, фермы);

комплексность возникающих проблем и их решений

+ низкий уровень образования сельских специалистов

**К числу наиболее характерных особенностей развития инновационной деятельности в сельском хозяйстве Не относятся**

значительная зависимость технологий производства в сельском хозяйстве от складывающихся природно-климатических и погодных условия;

различный социальный уровень работников, занятых в научно-инновационной сфере,

требующий большего внимания к подготовке кадров и повышению их

квалификации;

обособленность большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей на всех уровнях от организаций, производящих научно-техническую продукцию, до

предприятий, осуществляющих ее реализацию;

+ высокий социальный уровень работников, занятых в научно-инновационной сфере,

**Этические стандарты консультирования:**

регламентированы этическими установками кодексов профессионального поведения консультантов

+ определяются только внутренним воспитанием, нормами поведения, этикой консультанта

не существуют никаких

определяются зарубежными консалтинговыми ассоциациями.

**Тема: 8 «Специальные методы подготовки управленческих решений»**

**Фонд тестовых заданий для текущего контроля знаний по теме**

*Выберите один правильный вариант и нажмите кнопку «Далее»*

**Полнота, понятность и полезность консультационных услуг, характеризующие качество обслуживания клиентов, НЕ зависят от..**

квалификации консультантов

опыта их работы в данной отрасли знания

коммуникативных способностей

+ семейного положения

**Наиболее популярными источниками информации и общими для всех являются**

+ коллеги по работе

слухи

газеты

каталоги

**Основными формами сотрудничества консультантов с научно-исследовательскими организациями оказались....**

+ совместные обучающие мероприятия и обмен информацией

совместное консультирование

неформальные встречи

переписка в Интернете



**Все консультационные структуры работают при взаимной поддержке, тем самым обеспечивается их новое, более высокое качество функционирования в отличие от деятельности вне системы. Это принцип**

+ целостности  
иерархичности  
структурности  
относительности

**Основными функциями федерального уровня системы НЕ являются**

организация государственной поддержки оказания консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;  
формирование единого нормативно-правового, инновационного и информационного пространства для субъектов консультационной деятельности;  
разработка единой методологии, стратегии и приоритетных направлений развития системы сельскохозяйственного консультирования;  
+ консультирование сельских товаропроизводителей и населения по различным направлениям деятельности

**На региональном уровне системы сельскохозяйственного консультирования представлены структуры, на которые возложены функции**

организация государственной поддержки оказания консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;  
формирование единого нормативно-правового, инновационного и информационного пространства для субъектов консультационной деятельности;  
разработка единой методологии, стратегии и приоритетных направлений развития системы сельскохозяйственного консультирования;  
+ доведение до районных центров сельскохозяйственного консультирования рекомендаций по прогрессивным технологиям и инновационным проектам, способствующим повышению эффективности сельскохозяйственного производства

**Задачами районных (межрайонных) центров НЕ являются**

организация правового консультирования сельского населения;  
комплексное консультирование сельских товаропроизводителей;  
содействие реализации государственных программ по социальному развитию села  
+ формирование единого нормативно-правового, инновационного и информационного пространства для субъектов консультационной деятельности;

**Оказание помощи представителям малого предпринимательства и сельскому населению в организации производственных и потребительских кооперативов (кредитных, сбытовых и др.) осуществляется на \_\_\_\_\_ уровне**

государственном  
федеральном  
региональном  
+ районном

**К косвенным факторам внешней среды и их влияние на систему сельскохозяйственного консультирования относятся**

+ быстро меняющиеся законодательство и ориентиры развития;  
налогообложение консультационных услуг;  
законодательное закрепление статуса системы сельскохозяйственного консультирования;  
поддержка системы со стороны органов управления АПК и местного самоуправления

**К прямым факторам внешней среды и их влияние на систему сельскохозяйственного консультирования относятся**

быстро меняющиеся законодательство и ориентиры развития;

+ налогообложение консультационных услуг;  
политическая стабильность государства;  
политические интересы зарубежных стран

**В данный период наиболее востребованы консультации в области**

+ экономики, кредитования и бухгалтерского учета  
программное обеспечение

животноводства  
первичной переработки молока

**Наибольшим спросом пользуются консультации и информация, направленные на решение вопросов**

+ рационального кормления  
оценки качества потомства;  
радиационной защиты  
зоогигиенических параметров содержания

**В Костромской области среди пользователей консультационных услуг преобладают**

+ крупные хозяйства всех форм собственности  
личные подсобные хозяйства  
малые формы хозяйствования  
органы управления агропромышленным комплексом,

**В продвижении инноваций от науки к производству играет...**

+ выставочно-демонстрационная деятельность  
индивидуальные консультации  
групповые консультации  
консультации по телефону

**Что можно отнести межрегиональных выставочных мероприятиях**

виварий академии  
ферму ПЗ «Караваево»  
+ Всероссийский выставочный центр  
цех инкубации птицефабрики в г. Буе.

**К причинам, сдерживающим формирование и развитие системы сельскохозяйственного консультирования не относятся**

неопределенность правового статуса;  
проблема кадрового обеспечения;  
недостаточная развитость районного звена;  
+ низкий образовательный уровень сельских специалистов

**Количество оказанных консультаций в животноводстве НЕ зависит**

возможности и профессионального уровня консультантов;  
технического и программного обеспечения их труда;  
транспортной доступности, удобного месторасположения и времени приема  
+ времени года

**Возможность выявить ошибки, допущенные в ходе осуществления программы (проекта) или в деятельности организации, для того, чтобы не повторять их в будущем дает:**

+ обратная связь  
мониторинг  
оценка  
эксперимент

**В какой стране система сельскохозяйственного консультирования соответствует сложившимся, в России экономическим, информационным, социально-экономическим, материально-техническим условиям Франции**

Германии

Дании

+ нет такой страны

**При становлении системы сельскохозяйственного консультирования необходимо преимущественно**

использовать европейские технологии консультирования

+ ориентироваться на имеющийся отечественный опыт и научный потенциал России

использовать американские технологии консультирования

использовать азиатские технологии консультирования

**Способы построения систем сельскохозяйственного консультирования не могут быть универсальными для различных стран. В отличие от развитых европейских стран, в нашей стране**

+ постоянное и достаточно быстрое изменение ситуации в стране

низкий уровень образования сельского населения

высокий уровень жизни сельского населения

высокая социальная защищенность сельского населения

**В процессе формирования системы сельскохозяйственного консультирования в стране, прежде всего, необходимо:**

+ законодательное закрепление государственной системы сельскохозяйственного консультирования

переход к самокупаемости

выполнение общезначимых задач в области экологии

**Вопросы собеседования**

1. Основные правила ведения переговоров сотрудниками ИКС.
2. Системные решения по комплексным вопросам планирования производственной деятельности (модели оптимизации рационов).
3. Системные решения по комплексным вопросам планирования производственной деятельности (модели оптимизации распределения и использования кормов).
4. Системные решения по комплексным вопросам планирования производственной деятельности (модели оптимизации структуры кормопроизводства).
5. Основные этапы разработки программы ИКС и их краткая характеристика.
6. Стратегическое планирование ИКС.
7. Оперативно-календарное планирование в планировании деятельности ИКС.

**Таблица 5 – Критерии оценки сформированности компетенций**

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла

<p>ИД-1 ук-1 знать: правила поиска информации, планирование, маркетинг, финансирование ИКС, психологические аспекты консультационной деятельности и методические разработки лучших специалистов в области консультирования в аграрной сфере,</p> <p>ИД-2 ук-1 уметь: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и нести за них ответственность, планировать и оценивать деятельность консультационной службы, организовать работу информационно-консультационной службы и повышение квалификации сотрудников в области животноводства, принимать управленческие решения по экономическим вопросам, анализировать социально значимые проблемы и процессы,</p> <p>ИД-3 ук-1 владеть: навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач; методами консультирования по вопросам нахождения компромисса между различными требованиями (стоимость, качество, безопасность и сроки исполнения) как при долгосрочном, так и при краткосрочном планировании</p>	<p>Показал знание правил поиска информации, основного программного материала, психологические аспекты консультационной деятельности, методы консультирования сельских товаропроизводителей по вопросам принятия управленческих решений, специальные методы подготовки управленческих решений</p> <p>Умеет: осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, использовать методы консультирования сельских товаропроизводителей; Владеет навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач, методами консультирования по вопросам кормления и разведения сельскохозяйственных животных, но испытывает затруднения в поиске правовых решений возникающих проблем.</p>	<p>Показал знание правил поиска информации, полное знание программного материала, психологические аспекты консультационной деятельности, методы консультирования сельских товаропроизводителей по вопросам принятия управленческих решений, специальные методы подготовки управленческих решений</p> <p>Умеет использовать методы консультирования сельских товаропроизводителей, осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации; Владеет навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач, методиками расчета потребности в консультационной службе, методами консультирования по вопросам кормления и разведения сельскохозяйственных животных, но допускает незначительные ошибки и недочёты при воспроизведении изученного материала, небольшие неточности при использовании научных терминов или в выводах, обобщениях из наблюдений.</p>	<p>Показал всестороннее, систематическое и глубокое знание правил поиска информации, программного материала, усвоение основной литературы и знакомство с дополнительной литературой о психологических аспекты консультационной деятельности,</p> <p>Умеет осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации; выбирать оптимальные способы решения задач в рамках поставленной цели, использовать методы консультирования сельских товаропроизводителей по вопросам принятия управленческих решений, специальные методы подготовки управленческих решений выделять главные положения, самостоятельно подтверждать ответ конкретными примерами, фактами. Владеет навыками системного подхода для решения поставленных задач, навыками оптимального решения задач. Допускает не более одного недочёта, который легко исправляет по требованию преподавателя.</p>
--	--	---	--

### **Примерные темы рефератов**

1. Роль ИКС в развитии сельской местности
2. Роль сотрудника ИКС в формировании решений, принимаемых сельскими товаропроизводителями.
3. Организационная структура и структура управления региональной ИКС.
4. Управление персоналом ИКС.
  5. Планирование и организация работы ИКС.
  6. Планирование программ ИКС.
  7. Психологические аспекты в деятельности ИКС.
  8. Мониторинг и оценка деятельности ИКС.
  9. Отечественный опыт информационно-консультационного обслуживания сельского хозяйства
10. Опыт работы информационно-консультационной службы в Дании
11. Опыт работы информационно-консультационной службы в США
12. Опыт работы информационно-консультационной службы в Голландии
13. Опыт работы информационно-консультационной службы в Англии
14. Опыт работы информационно-консультационной службы в Германии
15. Опыт работы информационно-консультационной службы во Франции
16. Правила посещения хозяйств работниками ИКС
17. Контроль в деятельности ИКС
18. Методы подбора персонала ИКС
19. Оценка персонала.
20. Деловое общение. Основные правила.
21. Организация и проведение дискуссии
22. Методы, средства и техника обучения взрослых.
23. Этика в деловых отношениях.
24. Должностные обязанности работника ИКС

### **2 ОЦЕНИВАНИЕ ПИСЬМЕННЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ, РЕГЛАМЕНТИРУЕМЫХ УЧЕБНЫМ ПЛАНОМ**

Письменные работы по данной дисциплине учебным планом не предусмотрены.

### **3 ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Форма промежуточной аттестации по дисциплине:

Семестр №6 /Экзамен.

### **ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

**УК – 1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.**

**Вопросы закрытого типа**

**1. При посещении хозяйства для консультирования по животноводству необходимо**

1. контролировать исполнение рекомендаций
2. узнать обеспечение хозяйства техникой, площадями, сенокосами.
3. узнать обеспечение рабочей силой
4. все ответы верны

Правильный ответ: 4

## Вопросы открытого типа

### Дополнить:

1. К числу наиболее общих принципов, которые необходимо учитывать в процессе консультирования – это...

Правильный ответ: открытость, объективность, конфиденциальность

2. Недостатком индивидуальной консультации является –

Правильный ответ: занимает много времени и средств

3. Задачами районных центров ИКС являются ...

Правильный ответ: комплексное консультирование сельских товаропроизводителей и содействие в реализации государственных программ.

Окончательные результаты обучения (формирования компетенций) определяются посредством перевода баллов, набранных студентом в процессе освоения дисциплины, в оценки:

– базовый уровень сформированности компетенции считается достигнутым если результат обучения соответствует оценке «удовлетворительно» (50 до 64 рейтинговых баллов);

– повышенный уровень сформированности компетенции считается достигнутым, если результат обучения соответствует оценкам «хорошо» (65-85 рейтинговых баллов) и «отлично» (86-100 рейтинговых баллов).

## 4 ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ ПОВТОРНОЙ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Форма промежуточной аттестации по дисциплине экзамен.

Повторная промежуточная аттестация по дисциплине проводится с использованием заданий для оценки сформированности компетенций на базовом уровне по всем темам, входящим в структуру дисциплины за семестр, по итогам которого студент имеет академическую задолженность.

*Примечание:*

Дополнительные контрольные испытания проводятся для студентов, набравших менее **50 баллов** (в соответствии с «Положением о модульно-рейтинговой системе»).

### Оценочные материалы и средства проведения повторной промежуточной аттестации

Вопросы к зачету:

1. История развития информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве нашей страны.
2. Система информационно-консультационного обеспечения сельского хозяйства в России в период до 1917 года.
3. Система информационно-консультационного обеспечения сельского хозяйства в советское время.
4. Развитие системы информационно-консультационного обеспечения сельских товаропроизводителей в современной России.
5. Федеральный уровень ИКС
6. Региональный уровень ИКС
7. Районный уровень ИКС
8. Просветительский тип ИКС

9. Академический тип ИКС
10. Консультационный (консалтинговый) тип ИКС.
11. Интеграционный тип ИКС.
12. Виды информационно-консультационной деятельности в сельском хозяйстве
13. Подбор и методы оценки персонала информационно-консультационной службы
14. Оценка качества работы персонала информационно-консультационной службы
15. Принципы подбора персонала информационно-консультационной службы
16. Методы оценки деятельности сотрудников ИКС.
17. Подготовка системных решений по вопросам оптимизации рационов.
18. Виды сельскохозяйственной консультации
19. Индивидуальные консультации. Их преимущества и недостатки.
20. Групповые консультации. Их преимущества и недостатки.
21. Консультации в рабочей группе. Их преимущества и недостатки.
22. Классическое проведение сельскохозяйственной производственной консультации.
23. Оценка успеха консультации.
24. Принципы и источники финансирования ИКС.
25. Психологические аспекты консультационной деятельности
26. Основные правила ведения переговоров сотрудниками ИКС.
27. Системные решения по комплексным вопросам планирования
28. производственной деятельности (модели оптимизации рационов).
29. Системные решения по комплексным вопросам планирования производственной деятельности (модели оптимизации распределения и использования кормов).
30. Системные решения по комплексным вопросам планирования производственной деятельности (модели оптимизации структуры кормопроизводства).
31. Основные этапы разработки программы ИКС и их краткая характеристика.
32. Стратегическое планирование ИКС.
33. Оперативно-календарное планирование в планировании деятельности ИКС.

**Таблица 6– Критерии оценки сформированности компетенций**

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)
	на базовом уровне соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	владеет материалом по темам дисциплины, но испытывает затруднения в поиске и анализе информации для решения поставленной задачи.