

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Алейник Станислав Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 29.03.2021 12:02:11

Уникальный идентификатор:

5258223550ea9fbeb33736a1609b644b73d8986ab6255891f288f917a1351fae

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛГОРОДСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени В.Я.ГОРИНА»



«Утверждаю»

Декан экономического факультета

Д.Э.Н., доцент *Т.И. Наседкина* Т.И.Наседкина

уч. степень, уч. звание подпись Ф.И.О.

« 29 » *марта* 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Методы консалтинга»

Направление подготовки 38.04.02. – Менеджмент

Направленность (профиль) – Аграрный менеджмент

Квалификация – «магистр» (программа прикладной магистратуры)

Год начала подготовки – 2020

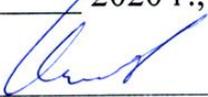
Майский 2020

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.03 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 30 марта 2015 года № 322;
- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 05.04.2017 г. № 301;
- основной профессиональной образовательной программы ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ по направлению 38.04.02 Менеджмент направленность (профиль) подготовки – Аграрный менеджмент.

Составитель: доцент кафедры экономической теории и экономики АПК, к.э.н. Китаёв Ю.А.

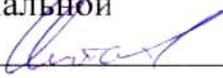
Рассмотрена на заседании кафедры экономической теории и экономики АПК
« 14 » 06 2020 г., протокол № 13

Зав. кафедрой  Китаёв Ю.А.

Одобрена методической комиссией экономического факультета
« 26 » 06 2020 г., протокол № 10

Председатель методической комиссии
экономического факультета

 Черных А.И.

Руководитель основной профессиональной
образовательной программы  Китаёв Ю.А.

I. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель дисциплины – овладение методами консалтинга, а также практическими навыками проведения исследований организационных и экономических процессов

1.2. Задачи:

- развитие творческого и аналитического мышления;
- формирование устойчивых навыков самостоятельной аналитической работы;
- повышение качества аналитической работы магистранта;
- выработка умения применять теоретические знания и современные методы консалтинга в экономической деятельности.

II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ОПОП)

2.1. Цикл (раздел) ОПОП, к которому относится дисциплина

Методы консалтинга являются дисциплиной по выбору вариативной части ОПОП (Б1.В.ДВ.04.02).

2.2. Логическая взаимосвязь с другими частями ОПОП

Наименование предшествующих дисциплин, практик, на которых базируется данная дисциплина (модуль)	1. Бизнес-менеджмент
	2. Семинар по производственной экономике
	3. Консалтинг предприятий
Требования к предварительной подготовке обучающихся	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • знать систему экономических категорий и законов; • методы анализа экономических процессов и явлений, • условия формирования и функционирования различных экономических систем. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> • применять полученные знания для принятия экономических решений актуальных экономических проблем, возникающих как в личной, так и в общественной жизни. <p>Владеть навыками:</p> <ul style="list-style-type: none"> • решения ситуационных экономических задач; • успешного прохождения разнообразных процедур тестирования экономических знаний в контексте конкуренции на рынках профессионального труда, которая начинается с рейтингов и оценок, получаемых студентом в вузе и фиксируемых в его документах о высшем профессиональном образовании.

**III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ
ДИСЦИПЛИНЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ФОРМИРУЕМЫМ КОМПЕТЕНЦИЯМ**

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОК-3	готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала	Знать: технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;
		Уметь: использовать современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;
		Владеть: навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;
ПК-1	способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Знать: основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов;
		Уметь: использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;
		Владеть: методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК;

IV. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА, СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

4.1. Распределение объема учебной работы по формам обучения

Вид работы	Объем учебной работы, час	
	Очная	Заочная
Формы обучения	2 курс	2 курс
Семестр (курс) изучения дисциплины	2 курс	2 курс
Общая трудоемкость, всего, час	108	108
<i>зачетные единицы</i>	3	3
Контактная работа студентов с преподавателем	82	30
Аудиторные занятия (всего)	60	14
В том числе:		
Лекции	18	2
Лабораторные занятия	-	-
Практические занятия	42	12
<i>Иные виды работ в соответствии с учебным планом (учебная практика)</i>	-	-
Внеаудиторная работа (всего)	12	6
В том числе:		
Контроль самостоятельной работы (на 1 подгруппу в форме компьютерного тестирования)	.*	-
Консультации согласно графику кафедры	12	6
<i>Иные виды работ в соответствии с учебным планом (курсовая работа, РГЗ и др.)</i>	-	-
Промежуточная аттестация	10	10
В том числе:		
Зачет	-	-
Экзамен (на 1 группу)	8	8
Консультация предэкзаменационная (на 1 группу)	2	2
Самостоятельная работа студентов		
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	26	78
в том числе:		
Самостоятельная работа по проработке лекционного материала (60% от объема лекций)	-	-
Самостоятельная работа по подготовке к лабораторно-практическим занятиям (60% от объема аудиторных занятий)	-	8
Работа над темами (вопросами), вынесенными на самостоятельное изучение	-	34
Самостоятельная работа по видам индивидуальных заданий : подготовка реферата (контрольной работы)	10	20
Подготовка к экзамену	16	16

Примечание:.*осуществляется на аудиторных занятиях

4.2 Общая структура дисциплины и виды учебной работы

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	Лабораторно-практич. занятия	Внеаудиторная работа и пр. атт.	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Лабораторно-практич. занятия	Внеаудиторная работа и пр. атт.	Самостоятельная работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Модуль 1	44	12	24							
«Количественные методы консалтинга»				8	-	42	2	6	4	30
1. Статистико-экономический метод исследования в консалтинге	6	2	4	Консультации	-	6	2	-	Консультации	5
2. Балансовый метод исследования в консалтинге	6	2	4		-	6	-	1		5
3. Функционально-стоимостной метод исследования в консалтинге	6	2	4		-	6	-	1		5
4. Расчетно-конструктивный метод в консалтинге	6	2	4		-	7	-	2		5
5. Экономико-математическое моделирование в консалтинге	6	2	4		-	6	-	1		5
6. Табличный и графический методы исследования в консалтинге	6	2	4		-	7	-	1		5
<i>Итоговое занятие по модулю 1</i>										
Модуль 2.	28	6	18							
«Качественные методы консалтинга»				4	-	20	-	6	2	12
7. Абстрактно-логический метод исследования в консалтинге	8	2	6	Консультации	-	6	-	2	Консультации	4
8. Социологические методы исследования в консалтинге	8	2	6		-	6	-	2		4
9. Экспертный метод исследования в консалтинге	8	2	6		-	6	-	2		4
<i>Итоговое занятие по модулю 2</i>							-			
Подготовка реферата в форме презентации (контрольной работы)	10	-	-	-	10	20			-	20
Экзамен	26	-	-	10	16	26			10	16

4.3 Структура и содержание дисциплины по формам обучения

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	Лабор.практ. зан.	Внеаудит. работа	Самост. работа	Всего	Лекции	Лабор.практ. зан.	Внеаудит. работа	Самост. работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Модуль 1	44	12	24	8	-	42	2	6	4	30
«Количественные методы консалтинга»										
1. Статистико-экономический метод исследования в консалтинге	6	2	4	Консультации	-	7	2	-	Консультации	5
1.1 Понятие и основные этапы статистико-экономического метода исследования	3	1	2		-	3	1	-		2
1.2. Приемы анализа, используемые при статистико-экономическом методе исследования	3	1	2		-	4	1	-		3
2. Балансовый метод исследования в консалтинге	6	2	4		-	6	-	1		5
2.1. Сущность и понятие балансового метода. Характеристика балансов, используемых в сельском хозяйстве	6	2	4		-	6	-	1		5
3. Функционально-стоимостной метод исследования в консалтинге	6	2	4		-	6	-	1		5
3.1. Сущность и особенности функционально-стоимостного метода. Основные этапы функционально-стоимостного метода	6	2	4		-	6	-	1		5
4. Расчетно-конструктивный метод в консалтинге	6	2	4		-	7		2		5
4.1. Сущность и основные этапы расчетно-конструктивного метода	3	1	2		-	4		1		3
4.2. Совокупность научных приемов расчетно-конструктивного метода	3	1	2		-	3	-	1		2
5. Экономико-математическое моделирование в консалтинге	6	2	4		-	6	-	1		5
5.1. Сущность экономико-математического моделирования	3	1	2		-	3	-	1		2
5.2. Приемы, используемые при моделировании	3	1	2		-	3	-	-		3
6. Табличный и графический методы исследования в консалтинге	6	2	4	-	6	-	1	5		
6.1. Табличный метод исследования в консалтинге	3	1	2	-	3	-	-	3		
6.2. Графический метод исследования в консалтинге	3	1	2	-	3	-	1	2		
<i>Итоговое занятие по модулю 1</i>										
Модуль 2.	28	6	18	4	-	20	-	6	2	12
«Качественные методы консалтинга»										
7. Абстрактно-логический метод исследования в консалтинге	8	2	6	Консультации	-	6	-	2	Консультации	4
7.1 Сущность и основные этапы абстрактно-логического метода	3	1	2		-	2	-	1		1
7.2. Совокупность научных приемов абстрактно-	3	1	2		-	2	-	1		1

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	Лабор.практ. зан.	Внеаудит. работа	Самост. работа	Всего	Лекции	Лабор.практ. зан.	Внеаудит. работа	Самост. работа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
логического метода										
7.3. Использование абстрактно-логического метода при изучении конкретных проблем экономики сельского хозяйства	2	-	2		-	2	-	-		2
8. Социологические методы исследования в консалтинге	8	2	6		-	6	-	2		4
8.1 Понятие и сущность социологического метода исследования	3	1	2		-	2	-	1		1
8.2. Анкетирование как метод социологического исследования	3	1	2		-	2	-	1		1
8.3. Интервьюирование как метод социологического исследования	2	-	2		-	2	-	-		2
9. Экспертный метод исследования в консалтинге	8	2	6		-	6	-	2		4
9.1 Сущность и область применения экспертного метода	3	1	2		-	2	-	1		1
9.2. Методы обработки информации, полученной от экспертов	3	1	2		-	-	-	1		1
9.3. Метод Дельфи	2	-	2		-	-	-	-		2
<i>Итоговое занятие по модулю 2</i>										
<i>Подготовка реферата в форме презентации (контрольной работы)</i>	10	-	-	-	10	20	-	-	-	20
Экзамен	26	-	-	10	16	26	-	-	10	16

**V. ОЦЕНКА ЗНАНИЙ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

5.1. Формы контроля знаний, рейтинговая оценка и формируемые компетенции (дневная форма обучения)

№ п/п	Наименование рейтингов, модулей и блоков	Формируемые компетенции	Объем учебной работы					Форма контроля знаний	Количество баллов (min)	Количество баллов (max)
			Общая трудоемкость	Лекции	Лабор.-практ.заня	Внеаудиторн. раб. и промежулт.аттест.	Самост. работа			
Всего по дисциплине		ОК-3 ПК-1	108	18	42	22	26	Экзамен	51	100
I. Рубежный рейтинг								Сумма баллов за модули	31	60
Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»		ОК-3 ПК-1	44	12	24	8	-		15,5	30
1.	Статистико-экономический метод исследования в консалтинге	6	2	4		-	-	Устный опрос		
2.	Балансовый метод исследования в консалтинге	6	2	4	4	-	-	Устный опрос		
3.	Функционально-стоимостной метод исследования в консалтинге	6	2	4	4	-	-	Устный опрос		
4.	Расчетно-конструктивный метод в консалтинге	6	2	4	4			Устный опрос		
5.	Экономико-математическое моделирование в консалтинге	6	2	4	4			Устный опрос		
6.	Табличный и графический методы исследования в консалтинге	6	2	4	4			Устный опрос		
Итоговый контроль знаний по темам модуля 1.								Тестирование, Реферат		
Модуль 2. «Качественные методы консалтинга»		ОК-3 ПК-1	28	6	18	4	-		15,5	30
1.	Абстрактно-логический метод исследования в консалтинге	8	2	6		-	-	Устный опрос		
2.	Социологические методы исследования в консалтинге	8	2	6	6	-	-	Устный опрос		
3.	Экспертный метод исследования в консалтинге	8	2	6	6			Устный опрос		
Итоговый контроль знаний по темам модуля 2.								Тестирование, реферат		
II. Творческий рейтинг			10	-	-	-	10		2	5

III. Рейтинг личностных качеств								3	10
IV. Рейтинг сформированности прикладных практических требований								+	+
V. Промежуточная аттестация		26	-	-	10	16	Экзамен	15	25

5.2. Оценка знаний студента

5.2.1. Основные принципы рейтинговой оценки знаний

Оценка знаний по дисциплине осуществляется согласно Положению о балльно–рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25
Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов

5.2.3. Критерии оценки знаний студента на экзамене

На экзамене студент отвечает в письменно-устной форме на вопросы экзаменационного билета.

Количественная оценка на экзамене определяется на основании следующих критериев:

- оценку «отлично» заслуживает студент, показавший всестороннее систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;

- оценку «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе; как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

- оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

5.3. Фонд оценочных средств. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки формируемых компетенций по дисциплине(приложение 2)

VI. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Основная учебная литература

1. Блинов А. О. Управленческое консультирование [Электронный ресурс] : учебник для магистров / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 212 с.
<http://znanium.com/bookread2.php?book=415014>

6.2. Дополнительная литература

1. Едророва В. Н. Статистическая методология в системе научных методов финансовых и экономических исследований: учебник / В.Н.Едророва, А.О.Овчаров.– М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 464 с.
<http://znanium.com/bookread2.php?book=418044>

2. Овчаров А. О. Методология научного исследования: учебник / А.О. Овчаров, Т.Н. Овчарова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 304 с.
<http://znanium.com/bookread2.php?book=427047>

3. Тавокин Е.П. Исследование социально-экономических и политических процессов: учебное пособие / Е.П. Тавокин. – 2-е изд., перер. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 216 с.:
<http://znanium.com/bookread2.php?book=453621>

6.2.1. Периодические издания

1. Региональные исследования. Режим доступа:
http://www.geogr.msu.ru/structure/reg_issledovaniya/

2. Альманах современной науки и образования. Режим доступа:
<http://www.gramota.net/editions/1.html>

3. Пространственная экономика Режим доступа: <http://www.spatial-economics.com/en/>

4. Фундаментальные исследования. Режим доступа:
<http://www.fundamental-research.ru/>

5. EUROPEAN SOCIAL SCIENCE JOURNAL. Режимдоступа:
<http://www.mii-info.ru/>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов заключается в инициативном поиске информации о наиболее актуальных проблемах, которые имеют большое практическое значение и являются предметом научных дискуссий в рамках изучаемой дисциплины.

Самостоятельная работа планируется в соответствии с календарными планами рабочей программы по дисциплине и в методическом единстве с тематикой учебных аудиторных занятий.

6.3.1. Методические указания по освоению дисциплины

Приступая к изучению дисциплины, обучающимся необходимо внимательно ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной литературы.

Преподавание дисциплины предусматривает: лекции, практические занятия, самостоятельную работу (изучение теоретического материала; подготовка к практическим занятиям; выполнение заданий, в т.ч. рефераты, доклады, эссе; индивидуальные расчеты по методическим указаниям к изучению дисциплины, решение задач, выполнение тестовых заданий, подготовку устным опросам, зачетам, экзаменам и пр.), консультации преподавателя.

Лекции по дисциплине читаются как в традиционной форме, так и с использованием активных форм обучения. Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее главных положений. Рекомендуется на первой лекции довести до внимания студентов структуру курса и его разделы, а также рекомендуемую литературу. В дальнейшем указывать начало каждого раздела, суть и его задачи, а, закончив изложение, подводить итог по этому разделу, чтобы связать его со следующим. Содержание лекций определяется рабочей программой курса. Каждая лекция должна охватывать определенную тему курса и представлять собой логически вполне законченную работу. Лучше сократить тему, но не допускать перерыва ее в таком месте, когда основная идея еще полностью не раскрыта. Для максимального усвоения дисциплины рекомендуется изложение лекционного материала с элементами обсуждения. Лекционный материал должен быть снабжен конкретными примерами. Целями проведения практических занятий являются: установление связей теории с практикой в форме экспериментального подтверждения положений теории; развитие логического мышления; умение выбирать оптимальный метод решения; обучение студентов умению анализировать полученные результаты; контроль самостоятельной работы обучающихся по освоению курса.

Каждое практическое занятие целесообразно начинать с повторения теоретического материала, который будет использован на нем. Для этого очень важно четко сформулировать цель занятия и основные знания, умения и навыки, которые студент должен приобрести в течение занятия. На практических занятиях преподаватель принимает решенные и оформленные надлежащим образом различные задания, он должен проверить правильность их оформления и выполнения, оценить глубину знаний данного теоретического материала, умение анализировать и решать поставленные задачи, выбирать эффективный способ решения, умение делать выводы.

В ходе подготовки к практическому занятию обучающимся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, изучить соответствующий лекционный материал, предлагаемую литературу. Нельзя ограничиваться только имеющейся учебной литературой (учебниками и учебными пособиями). Обращение к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации позволит в значительной мере углубить проблему, что

разнообразит процесс ее обсуждения. С другой стороны, обучающимся следует помнить, что они должны не просто воспроизводить сумму полученных знаний по заданной теме, но и творчески переосмыслить существующее в современной науке подходы к пониманию тех или иных проблем, явлений, событий, продемонстрировать и убедительно аргументировать собственную позицию.

Теоретический материал по тем темам, которые вынесены на самостоятельное изучение, обучающийся прорабатывает в соответствии с вопросами для подготовки к экзамену. Пакет заданий для самостоятельной работы выдается в начале семестра, определяются конкретные сроки их выполнения и сдачи. Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при аттестации обучающегося (при сдаче экзамена). Задания для самостоятельной работы составляются, как правило, по темам и вопросам, по которым не предусмотрены аудиторские занятия, либо требуется дополнительно проработать и проанализировать рассматриваемый преподавателем материал в объеме запланированных часов.

Для закрепления теоретического материала обучающиеся выполняют различные задания (тестовые задания, рефераты, задачи). Их выполнение призвано обратить внимание обучающихся на наиболее сложные, ключевые и дискуссионные аспекты изучаемой темы, помочь систематизировать и лучше усвоить пройденный материал. Такие задания могут быть использованы как для проверки знаний обучающихся преподавателем в ходе проведения промежуточной аттестации на практических занятиях, а также для самопроверки знаний обучающимися.

При самостоятельном выполнении заданий обучающиеся могут выявить тот круг вопросов, который усвоили слабо, и в дальнейшем обратить на них особое внимание. Контроль самостоятельной работы обучающихся по выполнению заданий осуществляется преподавателем с помощью выборочной и фронтальной проверок на практических занятиях.

Консультации преподавателя проводятся в соответствии с графиком, утвержденным на кафедре. Обучающийся может ознакомиться с ним на информационном стенде. При необходимости дополнительные консультации могут быть назначены по согласованию с преподавателем в индивидуальном порядке.

Примерный курс лекций, содержание и методика выполнения практических заданий, методические рекомендации для самостоятельной работы содержатся в УМК дисциплины.

6.3.2. Видеоматериалы

1. Математические методы исследования операций в экономике. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=IqWJJ3XEzsw>.

2. Математические методы прогнозирования. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=R3CMqrrIWOOk>

3. Общая постановка задачи при исследовании сложных экономических, отраслевых систем. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=Cb2gmV-FPrI>

4. Методы исследований в бизнесе. Типы исследований в менеджменте. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=cg5y0nPNud8>

5. Методы исследования в бизнесе. Количественные исследования. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=BhXLhGyEXXg>

6. Методы исследования в бизнесе. Принятие рациональных и креативных решений. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=4hbflD0PiW8>

7. Каталог учебных видеоматериалов на официальном сайте ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ – Режим доступа: <http://bsaa.edu.ru/InfResource/library/video>

6.3.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы

1. Институт экономических исследований. Режим доступа: <http://econri.org/>

2. Сайт венского института международных экономических исследований. Режим доступа: <http://www.wiiw.ac.at/>

3. Институт экономических исследований ДВО РАН. Режим доступа: <http://ecrin.ru/>

4. Сайт Мюнхенского института экономических исследований. Режим доступа: <http://www.cesifo-group.de/ifoHome>

5. Сайт Национального института статистики и экономических исследований Франции. Режим доступа: <http://www.insee.fr/fr/>

6. Справочно – правовая система КонсультантПлюс/ <http://www.consultant.ru/>

7. Справочно – правовая система Гарант/ <http://www.garant.ru/>

6.4. Перечень программного обеспечения, информационных технологий.

1. Microsoft Office – офисный пакет приложений;

2. Пакет программ SunRay TestOfficePro

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа №2**	<p>Специализированная мебель на 200 посадочных мест. <i>Рабочее место преподавателя:</i> стол, стул, кафедра-трибуна напольная, доска меловая настенная. <i>Набор демонстрационного оборудования:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - проектор NEC (NP 405 G); - экран для проектора с электроприводом 406x305 ScreenChampion 4:3 MW; - ноутбук AsusK50C 15.6"/Celeron. - VGA-конвертер ATEN VE022; - 4 акустические колонки KENWOOD;
--	---

	- трансляционный микшер-усилитель ProAudioPA-913M; - беспроводной микрофон UHFSR40.
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №206**	Специализированная мебель для обучающихся на 26 посадочных мест. <i>Рабочее место преподавателя:</i> стол, стул, кафедра-трибуна настольная, доска меловая настенная. <i>Набор демонстрационного оборудования:</i> - ЖК-телевизор TELEFUNKEN TF-LED55S60T2SU (диагональ 140 см); - мини-ПК ASUS Mini Desktop PC E520; - беспроводная клавиатура Logitech; - беспроводная мышь Logitech. <i>Информационные стенды (планишеты настенные):</i> - Земельные ресурсы сельскохозяйственного предприятия; - Трудовые ресурсы сельскохозяйственного предприятия; - Основные производственные фонды сельскохозяйственного предприятия; - Специализация и концентрация производства в сельском хозяйстве; - Основные экономические показатели деятельности предприятия.
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования №214**	Специализированная мебель: 3 стола, 2 полумягких стула, 3 тумбочки, 2 книжных шкафа, 1 шкаф платяной двухстворчатый, 1 сейф. Рабочее место лаборанта: компьютер (системный блок, монитор клавиатура мышь), МФУ BROTHER (принтер, сканер, ксерокс).
Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки)***	Читальный зал (вход №009) на 37 посадочных мест с возможностью бесплатного подключения к Интернету через Wi-Fi и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ. <i>Оборудование рабочего места библиотекаря:</i> - комплект компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ; <i>Набор демонстрационного оборудования:</i> - настенный плазменный телевизор SAMSUNG PS50C450B1 Black HD (диагональ 127 см); - аудио-видео кабель HDMI (для подключения телевизора к компьютеру). Читальный зал (вход №012) на 80 посадочных мест с возможностью бесплатного подключения к Интернету через Wi-Fi и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ, в том числе 10 мест, оснащенных комплектами компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ. <i>Оборудование рабочего места библиотекаря:</i> библиотечная кафедра-стойка на три рабочих места; комплект компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ.

7.2. Комплект лицензионного программного обеспечения

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа №2**	MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virusKaspersyEndpointSecurity для бизнеса (Сублицензионный договор №28 от 08.11.2018) - 522 лицензия. Срок действия лицензии с 08.11.2018 по 08.11.2019
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №206**	MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virusKaspersyEndpointSecurity для бизнеса (Сублицензионный договор №28 от 08.11.2018) - 522 лицензия. Срок действия лицензии с 08.11.2018 по 08.11.2019
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования №214**	MS Windows WinStrr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. -Anti-virus Kaspersy Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №28 от 08.11.2018) - Срок действия лицензии с 08.11.2018 по 08.11.2019
Помещения для самостоятельной работы с возможностью	Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery. Сублицензионный договор №937/18 на передачу неисключительных прав от 16.11.2018. Срок действия лицензии- бессрочно.

подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки)***	MSOfficeStd 2010 RUSOPLNLAcdmс. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virusKaspersyEndpointSecurity для бизнеса (Сублицензионный договор №28 от 08.11.2018).Срок действия лицензии с 08.11.2018 по 08.11.2019 Информационно правовое обеспечение "Гарант" (для учебного процесса). Договор №ЭПС-12-119 от 01.09.2012. Срок действия - бессрочно. СПС КонсультантПлюс: Версия Проф. Консультант Финансист. КонсультантПлюс: Консультации для бюджетных организаций. Договор от 01.01.2017. Срок действия - бессрочно. RNVoice-v0.4-a2 синтезатор речи Программа Balabolka (portable) для чтения вслух текстовых файлов. Программа экранного доступа NDVA
---	---

7.3. Электронно-библиотечные системы и электронная информационно-образовательная среда обеспечивающие одновременный доступ не менее 25 процентов обучающихся по программе бакалавриата:

– ЭБС «ZNANIUM.COM», договор на оказание услуг № 0326100001919000019 с Обществом с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ» от 11.12.2019

– ЭБС «AgriLib», лицензионный договор №ПДД 3/15 на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО РГАЗУ от 15.01.2015

– ЭБС «Лань», договор №27 с Обществом с ограниченной ответственностью «Издательство Лань» от 03.09.2019

– ЭБС «Руконт», договор №ДС-284 от 15.01.2016 с открытым акционерным обществом «ЦКБ»БИБКОМ», с обществом с ограниченной ответственностью «Агентство «Книга-Сервис»;

7.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

– БД информационно-правового обеспечения "Гарант". Договор №ЭПС-12-119 с ООО «Гарант-Сервис-Белгород» от 01.09.2012. Срок действия с 01.09.2012 - бессрочно..

– БД нормативно-правовой информации Консультант-Плюс. Договор об информационной поддержке с ООО «Веда-Консультант» от 01.01.2017. Срок действия с 01.01.2017 - бессрочно.;

– Российская наукометрическая БД ScienceIndex на платформе elibrary.ru. Лицензионный договор №SIO-1279/2018-31806198874 от 13.03.2018 г. ООО «Научная электронная библиотека». Срок действия – с 13.03.2018 г. до 13.03.2019 г.

VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации обучающихся**

по дисциплине **Методы консалтинга**

Направление подготовки 38.04.02. – Менеджмент

Направленность (профиль) – Аграрный менеджмент

Квалификация – «магистр» (программа прикладной магистратуры)

Год начала подготовки – 2020

Майский, 2020

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

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
					Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ОК-3	готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала;	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;	Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					подготовка реферата	
					тестовый контроль	
				Модуль 2. «Качественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					подготовка реферата	
					тестовый контроль	
		Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: использовать современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;	Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					подготовка реферата	
					тестовый контроль	
Модуль 2. «Качественные методы консалтинга»	устный опрос			итоговое тестирование, вопросы к экзамену		
	подготовка реферата					
	тестовый контроль					
Третий этап (высокий уровень)	Владеть: навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные	Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену		
			подготовка реферата			
			тестовый контроль			
		Модуль 2.	устный опрос	итоговое		

			консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;	«Качественные методы консалтинга»	подготовка реферата тестовый контроль	тестирование, вопросы к экзамену
ПК-1	способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями.	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов	Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					подготовка реферата	
					тестовый контроль	
			Модуль 2. «Качественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену	
				подготовка реферата		
				тестовый контроль		
		Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;	Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену
					подготовка реферата	
					тестовый контроль	
	Модуль 2. «Качественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену			
		подготовка реферата				
		тестовый контроль				
Третий этап (высокий уровень)	Владеть: методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК;	Модуль 1 «Количественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену		
			подготовка реферата			
			тестовый контроль			
	Модуль 2. «Качественные методы консалтинга»	устный опрос	итоговое тестирование, вопросы к экзамену			
		подготовка реферата				
		тестовый контроль				

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

Компетенция	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня компетенции)	Уровни и критерии оценивания результатов обучения, шкалы оценивания			
		<i>Компетентность неформирована</i>	<i>Пороговый уровень компетентности</i>	<i>Продвинутый уровень компетентности</i>	<i>Высокий уровень</i>
		<i>неудовлетворительно</i>	<i>удовлетворительно</i>	<i>хорошо</i>	<i>отлично</i>
<i>ОК-3</i>	<i>готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала;</i>	<i>Способность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала не сформирована</i>	<i>Частично владеет к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала;</i>	<i>Владеет способностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала;</i>	<i>Свободно владеет способностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала;</i>
	Знать: 1) технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; 2) современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;	Допускает грубые ошибки при воспроизводстве технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;	Может изложить технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;	Знает технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;	Аргументировано приводит технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге;
	Уметь:	Не умеет использовать	Частично умеет	Способен использовать	Способен

	использовать современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;	современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;	использовать современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;	современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;	самостоятельно использовать современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга;
	Владеть: 1) навыками самостоятельной исследовательской работы; 2) современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;	Не владеет навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;	Частично владеет навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;	Владеет навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;	Свободно владеет навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты;
ПК-1	<i>способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями</i>	<i>Способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями не сформирована</i>	<i>Частично владеет способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями</i>	<i>Владеет способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями</i>	<i>Свободно владеет способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями</i>
	Знать:	Допускает грубые	Может изложить	Знает основные	Аргументировано

	основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов	ошибки при воспроизводстве основных методов консалтинга и требования, предъявляемых к оформлению их результатов	основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов	методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов	приводит основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов
	Уметь: 1) использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; 2) выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;	Не умеет использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;	Частично умеет использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;	Способен использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;	Способен самостоятельно использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;
	Владеть: методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК	Не владеет методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК	Частично владеет методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК	Владеет методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК	Свободно владеет методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК

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

Первый этап (пороговой уровень)

ЗНАТЬ технологии поиска информации, основные каналы распространения специальной информации; современные информационные технологии и программные продукты, необходимые в консалтинге; основные методы консалтинга и требования, предъявляемые к оформлению их результатов.

Тестовые задания

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. Характерной чертой управленческого консультирования является:
 - а) эффективность;
 - б) неопределенность;
 - в) независимость;
 - г) компетентность.

3. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?
 - а) один;
 - б) два;
 - в) три;
 - г) четыре.

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.

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.

6. Управленческое консультирование - это понятие:
- а) плановой экономики;
 - б) экономики переходного периода;
 - в) рыночной экономики;
 - г) нестабильно развивающейся экономики.
7. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой:
- а) отрасль инфраструктуры;
 - б) область деятельности;
 - в) сферу действий;
 - г) направление развития.
8. Предметом консультирования являются:
- а) экономика;
 - б) управление;
 - в) экономика и управление;
 - г) методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.
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.
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.
11. Управленческое консультирование предполагает:
- а) оказание интенсивной профессиональной помощи на временной основе;
 - б) постоянное сотрудничество с клиентом;
 - в) аудит деятельности клиента;
 - г) управление клиентом.
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.

13. К консалтингу следует относиться:

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

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.

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

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

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

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

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, бенч маркинг, аутсорсинг.

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.

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.

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.

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.

22. Кто является субъектом консультирования?

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

23. Объектами консультирования могут являться:

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

24. Консультант - это:

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

25. Отличительной чертой консультанта out менеджера отличает:

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

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.

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.

28. Условием оказания консультационной помощи является:

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

29. Основным фактором производства консультационных услуг является:

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

30. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления:

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

31. Сколько стадий входит в процесс консультирования?
- а) 3;
 - б) 5;
 - в) 2;
 - г) 4.
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.
33. Сколько этапов входит в процесс консультирования?
- а) 5;
 - б) 3;
 - в) 4;
 - г) 2.
34. Сколько фаз входит в процесс консультирования?
- а) 3;
 - б) 2;
 - в) 5;
 - г) 6.
35. В фазу процесса консультирования «Диагноз» входят:
- а) первый контакт с клиентом;
 - б) обучение клиента;
 - в) детальное изучение проблемы;
 - г) выработка решения.
36. В фазу процесса консультирования «Подготовка» входят:
- а) обнаружение фактов;
 - б) выработка решений;
 - в) контракт на консультирование;
 - г) конечный отчет.
37. В фазу процесса консультирования «Внедрение» входят:
- а) планирование задания;
 - б) оценка альтернативных вариантов;
 - в) корректировка предложений;
 - г) обучение клиента.
38. В фазу процесса консультирования «Завершение» входят:
- а) конечный отчет;

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

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

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

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

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

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% *От 14 баллов и/или «отлично»*

70 – 89 % *От 11 до 13 баллов и/или «хорошо»*

51 – 69 % *От 8 до 10 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 7 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Перечень вопросов для устного опроса

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.

Для определения фактических оценок каждого показателя выставляются следующие баллы.

Для этапа «Знать»:

– результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия (ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком; ответ самостоятельный) –86-100% от максимального количество баллов (100 баллов);

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий не значительные неточности (ответ достаточно полный и правильный на основании изученных материалов; материал изложен в

определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки), 68-85% от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий значительные неточности (при ответе допущена существенная ошибка, или в ответе содержится 30-60% необходимых сведений, ответ несвязный) – 51-67 % от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

Тематика рефератов

1. Использование математических методов в исследованиях.
2. Использование вероятностно – статистических методов в исследованиях.
3. Графическая обработка результатов эксперимента.
4. Оценка случайных погрешностей в измерениях
5. Оформление заявки на предполагаемое изобретение.
6. Сформулируйте общий алгоритм научного исследования.
7. Виды научной информации и их сущность.

Критерии оценивания:

«отлично»: глубокое и хорошо аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; широкое и правильное использование относящейся к теме литературы и примененных аналитических методов; содержание исследования и ход защиты указывают на наличие навыков работы студента в данной области; оформление работы хорошее с наличием расширенной библиографии; защита реферата (выступление с докладом) показала высокий уровень профессиональной подготовленности студента;

«хорошо»: аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; использование ограниченного, но достаточного для проведения исследования количества источников; работа основана на среднем по глубине анализе изучаемой проблемы и при этом сделано незначительное число обобщений; содержание исследования и ход защиты выступления с докладом указывают на наличие практических навыков работы студента в данной области; доклад хорошо оформлен с наличием необходимой библиографии; ход защиты выступления с докладом показал достаточную научную и профессиональную подготовку студента;

«удовлетворительно»: достаточное обоснование выбранной темы, но отсутствует глубокое понимание рассматриваемой проблемы; в библиографии преобладают ссылки на стандартные литературные источники; труды, необходимые для всестороннего изучения проблемы, использованы в ограниченном объеме; заметна нехватка компетентности студента в данной области знаний; оформление доклада содержит небрежности; защита

выступление с докладом показала удовлетворительную профессиональную подготовку студента;

«неудовлетворительно»: тема доклада представлена в общем виде; ограниченное число использованных литературных источников; шаблонное изложение материала; суждения по исследуемой проблеме не всегда компетентны; неточности и неверные выводы по рассматриваемой литературе; оформление доклада с элементами заметных отступлений от общих требований; во время выступления с докладом студентом проявлена ограниченная профессиональная эрудиция.

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ использовать современные информационные технологии и программные продукты, необходимые для решения задач консалтинга; использовать теоретические знания и практические умения в консалтинговой деятельности; выбирать и воспользоваться соответствующей методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере деятельности;

Тестовые задания

1. 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.

2. 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.

3. Где могут работать внешние консультанты?
 - а) в консультирующей организации;
 - б) в организации-клиенте;
 - в) в научно-исследовательском институте;
 - г) в ассоциации консультантов.

4. Где работают внутренние консультанты?
 - а) в консультирующей организации;
 - б) в организации-клиенте;
 - в) в научно-исследовательском институте;

г) в ассоциации консультантов.

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

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

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

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

7. 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.

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

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

9. 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.

10. 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.

11. 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.
12. 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 сиюминутное консультирование:
- а) честный и открытый обмен мнениями;
 - б) независимость;
 - в) профессионализм;
 - г) единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы.
14. К методам обеспечения взаимодействия с клиентом во время процессного консультирования относятся:
- а) организационная диагностика;
 - б) организационная культура;
 - в) организационные интервенции;
 - г) организационное поведение.
15. 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.
16. 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.
17. 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.

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

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

19. 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.

20. 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.

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

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

22. 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.

23. 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.

24. 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.
25. Какие ассоциации управленческих консультантов существуют в России?
- а) АКЭУ;
 - б) Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов;
 - в) ФЕАКО;
 - г) АКУОР.
26. 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.
27. Является ли консультирование в области электронного бизнеса перспективной отраслью управленческого консультирования?
- а) да;
 - б) нет;
 - в) не сейчас;
 - г) не у нас.
28. Центрами развития российского управленческого консультирования являются:
- а) Москва и Санкт-Петербург;
 - б) Москва и Новосибирск;
 - в) Санкт-Петербург и Самара;
 - г) Ярославль.
29. Какого клиента можно считать идеальным?
- а) платежеспособного;
 - б) послушного;
 - в) обучаемого;
 - г) неконфликтного.
30. 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.

31. 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.
32. 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.
33. 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.
34. 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, используемых во всех ситуациях;
 - в) подход, учитывающий влияние на процесс управления конкретной ситуации;
 - г) подход к любой ситуации.
35. 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.

36. 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.

37. 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.

38. 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.

39. 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.

40. 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.

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% *От 14 баллов и/или «отлично»*

70 – 89 % *От 11 до 13 баллов и/или «хорошо»*

51 – 69 % *От 8 до 10 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 7 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Перечень вопросов для устного опроса

1. Моделирование.
2. Обобщающие методы исследования.
3. Восхождение от абстрактного к конкретному.
4. Идеализация.
5. Формализация.
6. Аксиоматический метод.
7. Определение.
8. Описание.
9. Интерпретация.
10. Специальные методы исследования.
11. Специфические методы исследования.
12. Методы сбора информации.
13. Натурные обследования.
14. Опрос как метод сбора первичной информации.
15. Метод исследования фотография явления действительности.
16. Метод исследования хронометраж.
17. Методы обработки информации.
18. Метод приведения показателей в сопоставимый вид.
19. Метод группировки информации.
20. Метод расчета относительных величин.
21. Метод расчета средних величин.
22. Метод табличного отражения аналитических данных.
23. Метод графического отражения аналитических данных.
24. Метод расчета индексов.
25. Методы анализа информации.
26. Метод цепной подстановки.
27. Индексный метод.
28. Метод абсолютных разниц.
29. Метод относительных разниц.
30. Метод пропорционального деления.

Для определения фактических оценок каждого показателя выставляются следующие баллы.

Для этапа «Уметь»:

– результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия (ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком; ответ самостоятельный) – 86-100% от максимального количества баллов (100 баллов);

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий незначительные неточности (ответ достаточно полный и правильный на основании изученных материалов; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки), 68-85% от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий значительные неточности (при ответе допущена существенная ошибка, или в ответе содержится 30-60% необходимых сведений, ответ несвязный) – 51-67 % от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

Тематика рефератов

1. В чем заключается сущность статистического наблюдения?
2. Какие существуют виды средних величин?
3. Что характеризуют относительные величины?
4. Для чего используется балансовый метод?
5. Что понимается под балансом?
6. В чем состоит сущность метода Дельфы?
7. Перечислите основные формы направленности личности.

Критерии оценивания:

«отлично»: глубокое и хорошо аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; широкое и правильное использование относящейся к теме литературы и примененных аналитических методов; содержание исследования и ход защиты указывают на наличие навыков работы студента в данной области; оформление работы хорошее с наличием расширенной библиографии; защита реферата (выступление с докладом) показала высокий уровень профессиональной подготовленности студента;

«хорошо»: аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; использование ограниченного, но достаточного для проведения исследования количества источников; работа

основана на среднем по глубине анализе изучаемой проблемы и при этом сделано незначительное число обобщений; содержание исследования и ход защиты выступления с докладом указывают на наличие практических навыков работы студента в данной области; доклад хорошо оформлен с наличием необходимой библиографии; ход защиты выступления с докладом показал достаточную научную и профессиональную подготовку студента;

«удовлетворительно»: достаточное обоснование выбранной темы, но отсутствует глубокое понимание рассматриваемой проблемы; в библиографии преобладают ссылки на стандартные литературные источники; труды, необходимые для всестороннего изучения проблемы, использованы в ограниченном объеме; заметна нехватка компетентности студента в данной области знаний; оформление доклада содержит небрежности; защита выступления с докладом показала удовлетворительную профессиональную подготовку студента;

«неудовлетворительно»: тема доклада представлена в общем виде; ограниченное число использованных литературных источников; шаблонное изложение материала; суждения по исследуемой проблеме не всегда компетентны; неточности и неверные выводы по рассматриваемой литературе; оформление доклада с элементами заметных отступлений от общих требований; во время выступления с докладом студентом проявлена ограниченная профессиональная эрудиция.

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ методикой и методологией консалтинга в профессиональной сфере, навыками реализации современных методов консалтинга в области экономики и АПК; навыками самостоятельной исследовательской работы; современными информационными технологиями, создавать на их основе законченные консалтинговые решения в области профессиональной деятельности и интерпретировать полученные результаты

Тестовые задания

1. 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 evolution strategy technology (pest));
 - г) технологию, противоположную SWOT-анализу.

2. 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.

3. Может ли консультант играть одновременно несколько ролей?

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

4. 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.

5. Какая из ролей является основной ролью консультанта:

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

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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.

11. Повременная оплата - это:

- а) оплата определенного количества времени, независимо от того, 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.

12. 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 от того, сколько времени на работу затрачивает консультант;
- г) законодательно зафиксированная оплата.

13. Оплата работы консультанта:

- а) является заработной платой консультанта;
- б) является платой, которая идет на содержание консультационной компании, ее прибыль и налоги;
- в) соответствует денежному эффекту, полученному компанией-клиентом в результате внедрения предложений консультанта;
- г) гарантирована консультанту в любом случае.

14. Оплата работы консультанта включает:
- а) затраты на аренду помещений;
 - б) затраты на управленческий и технический персонал;
 - в) прибыль консультационной компании;
 - г) налоги;
 - д) затраты на оборудование.
15. Гонорары консультантов за оказание консультационных услуг:
- а) универсальны для всех консультантов и представляют собой среднестатистические величины;
 - б) зависят от уникальности квалификации консультантов, стоимости и значимости консультационного проекта;
 - в) определяются стажем работы консультанта в данной области;
 - г) зависят от случая.
16. Иностранные консультационные компании, работающие в России, устанавливают цены:
- а) на уровне, принятом в их странах;
 - б) на уровне, определяемом путем наведения информации о финансовом состоянии клиента;
 - в) на уровне средних цен российских консультационных компаний;
 - г) по-разному.
17. Цена на консультационные услуги как процент от стоимости объекта консультирования применяется на следующие виды услуг:
- а) оценка имущества;
 - б) проведение рекламной кампании;
 - в) составление контрактов;
 - г) привлечение инвестиций.
18. Может ли договор на оказание консультационных услуг содержать частичную предоплату?
- а) да;
 - б) нет;
 - в) в определенных договорах;
 - г) не знаю.
19. Какой вид оплаты является самым противоречивым?
- а) фиксированная оплата;
 - б) повременная оплата;
 - в) оплата, зависящая от результата;
 - г) комбинированная оплата.
20. Форма контракта (договора) на оказание консультационных услуг может

быть:

- а) письменной;
- б) устной;
- в) и письменной, и устной;
- г) неопределенной.

21. Какие формы может принимать вознаграждение консультанта ?

- а) денежный гонорар;
- б) приобретение акций компании-клиента;
- в) услуги по бартеру;
- г) все вышеперечисленное.

22. При консультировании по вопросу привлечения инвестиций целесообразнее использовать форму оплаты:

- а) повременную;
- б) фиксированную;
- в) как процент от стоимости объекта консультирования или результата;
- г) комбинированную.

23. Цены на услуги российских консультантов:

- а) выше мировых цен;
- б) ниже мировых цен;
- в) равны мировым ценам.

24. Сколько существует основных способов формирования цены на консультационные услуги?

- а) 2;
- б) 3;
- в) 4;
- г) 5.

25. Оплата, зависящая от результата:

- а) производится только тогда, когда получены определенные результаты;
- б) определяется от величины полученных результатов (экономии, прибыли);
- в) оба ответа верны;
- г) нет правильного ответа.

26. К особенностям оплаты консультационных услуг в России относятся:

- а) заключение договора на оказание консультационных услуг спредоплатой;
- б) использование бартера в оплате;
- в) к этическим аспектам оплаты консультационных услуг в России является неоплата 5-10% общей стоимости проекта;
- г) получение полной суммы оплаты по окончании договора.

27. Как соотносятся заработная плата консультанта и цена консультационной услуги?

- а) заработная плата консультанта меньше цены услуги;
- б) заработная плата консультанта больше цены услуги;
- в) заработная плата консультанта равна цене услуги;
- г) по-разному.

28. Влияет ли на оплату работы консультанта его квалификация?

- а) да;
- б) нет;
- в) не всегда;
- г) в зависимости от вида услуги.

29. 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.

30. 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.

31. 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.

32. 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.

33. Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае:

- а) отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе;
- б) сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту;

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

34. 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.

35. 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.

36. Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется:

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

37. От какого вида консультационных проектов эффект очевиден незамедлительно?

- а) изменение организационной структуры управления компании;
- б) исследование отдельных аспектов качества выпускаемой компанией продукции;
- в) разъяснение сотрудникам необходимости ликвидации личных антипатий в коллективе;
- г) реструктуризация бизнеса.

38. Эффективность любого подхода консультирования зависит от:

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

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству

вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% *От 14 баллов и/или «отлично»*

70 – 89 % *От 11 до 13 баллов и/или «хорошо»*

51 – 69 % *От 8 до 10 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 7 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Перечень вопросов для устного опроса

1. Метод логарифмирования.
2. Интегральный метод.
3. Метод функционально-стоимостного анализа.
4. Методы плановых расчетов и обоснований.
5. Балансовый метод.
6. Метод технико-экономических расчетов.
7. Программно-целевой метод.
8. Методы прогнозирования.
9. Метод математического моделирования.
10. Метод экспертных оценок.
11. Почему при составлении отчетов необходимо соблюдать общие требования, предусмотренные стандартом?
12. Для чего указывают новизну результатов проведенного исследования? С какой целью обосновывают актуальность исследуемой темы?
13. В чем состоит принципиальное отличие курсовой работы и курсового проекта как форм представления результатов учебного исследования?
14. В чем состоит принципиальное отличие диссертации и монографии, как форм представления результатов научного исследования?
15. Что такое реферат и аннотация и с какой целью они составляются?
16. Основные способы апробации результаты научных исследований.
17. Основные способы апробации результатов учебных исследований.
18. Почему в экономических исследованиях придается большое значение апробации результатов?
19. Каким образом выступление с докладом способствует инициированию новых исследований?
20. С какой целью составляется рецензия?
21. В чем суть различий между отзывом руководителя и рецензией?
22. Какова роль тезисов в апробации результатов исследований?
23. Основные цели проведения дискуссии.
24. Основные требования к составлению доклада.
25. Основные требования к научной статье.

26. Какие средства вычислительной техники и для решения каких задач могут быть использованы в современных условиях?

27. Какую роль играет деловая переписка в организации труда исследователей?

28. Какое деловое совещание можно считать рационально организованным? Что такое прении и их роль в проведении делового совещания?

29. Что такое творческий коллектив и как он может быть сформирован?

30. Основные причины возникновения конфликтов при проведении исследований?

31. Как оформляется результат внедрения исследований на объекте?

32. Назовите основные способы защиты авторского права?

33. Что такое психическая гигиена и какую роль она играет при проведении научных и учебных исследований?

34. В чем состоит специфика рабочего места исследователя?

35. Что понимается под сбалансированностью рабочего места исследователя?

Для определения фактических оценок каждого показателя выставляются следующие баллы.

Для этапа «Владеть»:

– результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия (ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком; ответ самостоятельный) – 86-100% от максимального количества баллов (100 баллов);

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий не значительные неточности (ответ достаточно полный и правильный на основании изученных материалов; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки), 68-85% от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий значительные неточности (при ответе допущена существенная ошибка, или в ответе содержится 30-60% необходимых сведений, ответ несвязный) – 51-67 % от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия, – 0 % от максимального количества баллов.

Тематика рефератов

1. В чем заключается сущность развития задатков способностей?
2. Какие существуют направления развития способностей?

3. Типы проблемных ситуаций.
4. В чем проявляется эвристическая функция воображения?
5. Какие требования необходимо соблюдать при проведении полевых и зоотехнических опытов?
6. В чем состоит сущность системного анализа?
7. Особенности функционально-стоимостного анализа.
8. На какие виды, по характеру организации проведения, подразделяются экспертные опросы.
9. Какие существуют основные методы обработки информации, полученной от экспертов?

Критерии оценивания:

«отлично»: глубокое и хорошо аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; широкое и правильное использование относящейся к теме литературы и примененных аналитических методов; содержание исследования и ход защиты указывают на наличие навыков работы студента в данной области; оформление работы хорошее с наличием расширенной библиографии; защита реферата (выступление с докладом) показала высокий уровень профессиональной подготовленности студента;

«хорошо»: аргументированное обоснование темы; четкая формулировка и понимание изучаемой проблемы; использование ограниченного, но достаточного для проведения исследования количества источников; работа основана на среднем по глубине анализе изучаемой проблемы и при этом сделано незначительное число обобщений; содержание исследования и ход защиты выступления с докладом указывают на наличие практических навыков работы студента в данной области; доклад хорошо оформлен с наличием необходимой библиографии; ход защиты выступления с докладом показал достаточную научную и профессиональную подготовку студента;

«удовлетворительно»: достаточное обоснование выбранной темы, но отсутствует глубокое понимание рассматриваемой проблемы; в библиографии преобладают ссылки на стандартные литературные источники; труды, необходимые для всестороннего изучения проблемы, использованы в ограниченном объеме; заметна нехватка компетентности студента в данной области знаний; оформление доклада содержит небрежности; защита выступления с докладом показала удовлетворительную профессиональную подготовку студента;

«неудовлетворительно»: тема доклада представлена в общем виде; ограниченное число использованных литературных источников; шаблонное изложение материала; суждения по исследуемой проблеме не всегда компетентны; неточности и неверные выводы по рассматриваемой литературе; оформление доклада с элементами заметных отступлений от общих требований; во время выступления с докладом студентом проявлена ограниченная профессиональная эрудиция.

Перечень вопросов к экзамену

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

33. Перечислите основные виды целевых программ.
34. В чем заключаются основные этапы обоснования целевых программ?
35. Что предусматривает проект программы?
36. Для чего применяется расчетно-конструктивный метод исследования?
37. Назовите основные виды экономических прогнозов, используемых в агропромышленном комплексе.
38. Сформулируйте основные стадии прогнозирования.
39. В чем заключается сущность экстраполяции?
40. В чем заключается сущность социологического метода исследования?
41. Перечислите основные этапы социологического метода исследования.
42. Какие существуют виды опросов?
43. Назовите основные приемы, используемые при проведении социологических исследований.
44. В чем заключается сущность экспертного метода?
45. В чем состоит сущность метода Дельфы?
46. Дайте определение моделирования.
47. В чем заключается сущность моделирования?
48. Перечислите основные модели по уровню агрегирования.
49. Какие основные приемы используются при моделировании?
50. Как могут быть представлены результаты работы?
51. Что из себя представляет статистическая таблица?
52. Что составляет основу статистической таблицы?
53. В чем заключается сущность графического метода?
54. Перечислите основные формы направленности личности.
55. Сформулируйте понятие интуиции.

Критерии оценивания:

- оценку «отлично» заслуживает студент, показавший всестороннее систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- оценку «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе; как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к

их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

- оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Тестовые задания для итогового тестирования

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. Характерной чертой управленческого консультирования является:
 - а) эффективность;
 - б) неопределенность;
 - в) независимость;
 - г) компетентность.

3. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?
 - а) один;
 - б) два;
 - в) три;
 - г) четыре.

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.

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.

6. Управленческое консультирование - это понятие:
 - а) плановой экономики;
 - б) экономики переходного периода;
 - в) рыночной экономики;
 - г) нестабильно развивающейся экономики.

7. В современной рыночной экономике консультирование представляет собой:
 - а) отрасль инфраструктуры;
 - б) область деятельности;
 - в) сферу действий;
 - г) направление развития.

8. Предметом консультирования являются:
 - а) экономика;
 - б) управление;
 - в) экономика и управление;
 - г) методы внедрения экономических и управленческих знаний в практику хозяйственных структур.

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.

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.

11. Управленческое консультирование предполагает:

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

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.

13. К консалтингу следует относиться:

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

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.

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

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

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

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

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.

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.

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.

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.

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.

22. Кто является субъектом консультирования?

- а) клиенты;
- б) внешние консультанты;
- в) внутренние консультанты;

г) западные консультанты.

23. Объектами консультирования могут являться:

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

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.

25. Отличительной чертой консультанта out менеджера отличает:

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

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.

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.

28. Условием оказания консультационной помощи является:

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

29. Основным фактором производства консультационных услуг является:

- а) интеллектуальный капитал;
- б) ораторское искусство;
- в) гибкость и легкая адаптивность;

г) знание иностранных языков.

30. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления:
- а) этапа, фазы, стадии;
 - б) стадии, этапа, процедуры;
 - в) фазы, стадии, процедуры;
 - г) процедуры, стадии, этапа.
31. Сколько стадий входит в процесс консультирования?
- а) 3;
 - б) 5;
 - в) 2;
 - г) 4.
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.
33. Сколько этапов входит в процесс консультирования?
- а) 5;
 - б) 3;
 - в) 4;
 - г) 2.
34. Сколько фаз входит в процесс консультирования?
- а) 3;
 - б) 2;
 - в) 5;
 - г) 6.
35. В фазу процесса консультирования «Диагноз» входят:
- а) первый контакт с клиентом;
 - б) обучение клиента;
 - в) детальное изучение проблемы;
 - г) выработка решения.
36. В фазу процесса консультирования «Подготовка» входят:
- а) обнаружение фактов;
 - б) выработка решений;
 - в) контракт на консультирование;
 - г) конечный отчет.

37. В фазу процесса консультирования «Внедрение» входят:
- а) планирование задания;
 - б) оценка альтернативных вариантов;
 - в) корректировка предложений;
 - г) обучение клиента.
38. В фазу процесса консультирования «Завершение» входят:
- а) конечный отчет;
 - б) анализ и синтез фактов;
 - в) планирование задания;
 - г) первый контакт с клиентом.
39. В фазу процесса консультирования «Планирование действий» входят:
- а) предложения клиенту относительно задания;
 - б) оценка альтернативных вариантов;
 - в) корректировка предложений;
 - г) выработка решений.
40. Знания, опыт, информация, независимость, объективность -это:
- а) признаки объектов консультирования;
 - б) признаки субъектов консультирования;
 - в) свойства консультационного процесса;
 - г) составные части консультационной помощи.
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.
42. Внешние консультанты - это:
- а) независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основесоответствующего договора;
 - б) специалисты по экономике и управлению, занятые в штатетой или иной организации;
 - в) ни один из ответов не является верным;
 - г) сотрудники внешних учреждений.
43. Где могут работать внешние консультанты?
- а) в консультирующей организации;
 - б) в организации-клиенте;

- в) в научно-исследовательском институте;
- г) в ассоциации консультантов.

44. Где работают внутренние консультанты?

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

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

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

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

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

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.

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

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

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.

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.
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.
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.
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.
54. К методам обеспечения взаимодействия с клиентом во время процессного консультирования относятся:
- а) организационная диагностика;
 - б) организационная культура;
 - в) организационные интервенции;
 - г) организационное поведение.
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.
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.

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.

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

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

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.

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.

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

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

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.

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.
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.
65. Какие ассоциации управленческих консультантов существуют в России?
- а) АКЭУ;
 - б) Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов;
 - в) ФЕАКО;
 - г) АКУОР.
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.
67. Является ли консультирование в области электронного бизнеса перспективной отраслью управленческого консультирования?
- а) да;
 - б) нет;
 - в) не сейчас;
 - г) не у нас.
68. Центрами развития российского управленческого консультирования являются:
- а) Москва и Санкт-Петербург;
 - б) Москва и Новосибирск;
 - в) Санкт-Петербург и Самара;
 - г) Ярославль.
69. Какого клиента можно считать идеальным?

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

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

80. При балльной оценке проблем компании сотрудниками организации-клиента постановка ими балльных оценок всех проблемна 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.

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 evolution strategic technology (pest));
- г) технологию, противоположную SWOT-анализу.

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.

83. Может ли консультант играть одновременно несколько ролей?

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

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.

85. Какая из ролей является основной ролью консультанта:

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

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.
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.
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.
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.
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.
91. Повременная оплата - это:
- а) оплата определенного количества времени, независимо от того, 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.

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 от того, сколько времени на работу затрачивает консультант;
- г) законодательно зафиксированная оплата.

93. Оплата работы консультанта:

- а) является заработной платой консультанта;
- б) является платой, которая идет на содержание консультационной компании, ее прибыль и налоги;
- в) соответствует денежному эффекту, полученному компанией-клиентом в результате внедрения предложений консультанта;
- г) гарантирована консультанту в любом случае.

94. Оплата работы консультанта включает:

- а) затраты на аренду помещений;
- б) затраты на управленческий и технический персонал;
- в) прибыль консультационной компании;
- г) налоги;
- д) затраты на оборудование.

95. Гонорары консультантов за оказание консультационных услуг:

- а) универсальны для всех консультантов и представляют собой среднестатистические величины;
- б) зависят от уникальности квалификации консультантов, стоимости и значимости консультационного проекта;
- в) определяются стажем работы консультанта в данной области;
- г) зависят от случая.

96. Иностранные консультационные компании, работающие в России, устанавливают цены:

- а) на уровне, принятом в их странах;
- б) на уровне, определяемом путем наведения информации о финансовом состоянии клиента;
- в) на уровне средних цен российских консультационных компаний;
- г) по-разному.

97. Цена на консультационные услуги как процент от стоимости объекта

консультирования применяется на следующие виды услуг:

- а) оценка имущества;
- б) проведение рекламной кампании;
- в) составление контрактов;
- г) привлечение инвестиций.

98. Может ли договор на оказание консультационных услуг содержать частичную предоплату?

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

98. Какой вид оплаты является самым противоречивым?

- а) фиксированная оплата;
- б) повременная оплата;
- в) оплата, зависящая от результата;
- г) комбинированная оплата.

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

- а) письменной;
- б) устной;
- в) и письменной, и устной;
- г) неопределенной.

100. Какие формы может принимать вознаграждение консультанта ?

- а) денежный гонорар;
- б) приобретение акций компании-клиента;
- в) услуги по бартеру;
- г) все вышеперечисленное.

101. При консультировании по вопросу привлечения инвестиций целесообразнее использовать форму оплаты:

- а) повременную;
- б) фиксированную;
- в) как процент от стоимости объекта консультирования или результата;
- г) комбинированную.

102. Цены на услуги российских консультантов:

- а) выше мировых цен;
- б) ниже мировых цен;
- в) равны мировым ценам.

103. Сколько существует основных способов формирования цены на

консультационные услуги?

- а) 2;
- б) 3;
- в) 4;
- г) 5.

104. Оплата, зависящая от результата:

- а) производится только тогда, когда получены определенные результаты;
- б) определяется от величины полученных результатов (экономии, прибыли);
- в) оба ответа верны;
- г) нет правильного ответа.

105. К особенностям оплаты консультационных услуг в России относятся:

- а) заключение договора на оказание консультационных услуг с предоплатой;
- б) использование бартера в оплате;
- в) к этическим аспектам оплаты консультационных услуг в России является неоплата 5-10% общей стоимости проекта;
- г) получение полной суммы оплаты по окончании договора.

106. Как соотносятся заработная плата консультанта и цена консультационной услуги?

- а) заработная плата консультанта меньше цены услуги;
- б) заработная плата консультанта больше цены услуги;
- в) заработная плата консультанта равна цене услуги;
- г) по-разному.

107. Влияет ли на оплату работы консультанта его квалификация?

- а) да;
- б) нет;
- в) не всегда;
- г) в зависимости от вида услуги.

108. 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.

109. 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.

110. 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.
111. 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.
112. Вероятность успеха выполнения консультационного проекта увеличивается в случае:
- а) отстранения клиента от участия в процессе консультирования с целью исключения возможных проблем, мешающих в работе;
 - б) сдачи консультантом множества формальных текущих и заключительных отчетов клиенту;
 - в) вовлечения клиента в процесс решения проблем и общения консультанта с ним.
113. 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.
114. 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.
115. Контроль выполнения консультационного проекта осуществляется:
- а) клиентом;
 - б) консультантом;
 - в) и клиентом, и консультантом;
 - г) не осуществляется вообще.
116. От какого вида консультационных проектов эффект очевиден

незамедлительно?

- а) изменение организационной структуры управления компании;
- б) исследование отдельных аспектов качества выпускаемой компанией продукции;
- в) разъяснение сотрудникам необходимости ликвидации личных антипатий в коллективе;
- г) реструктуризация бизнеса.

117. Эффективность любого подхода консультирования зависит от:

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

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% *От 33 баллов и/или «отлично»*

70 – 89 % *От 25 до 32 баллов и/или «хорошо»*

51 – 69 % *От 18 до 24 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 17 баллов и/или «неудовлетворительно»*

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

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения студентов являются: рубежный рейтинг, творческий рейтинг, рейтинг личностных качеств, рейтинг сформированности прикладных практических требований, промежуточная аттестация.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и	5

	<i>конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.</i>	
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	<i>Является</i> результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25
Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

Общий рейтинг по дисциплине складывается из рубежного, творческого, рейтинга личностных качеств, рейтинга сформированности прикладных практических требований, промежуточной аттестации (экзамена).

Рубежный рейтинг – результат текущего контроля по каждому модулю дисциплины, проводимого с целью оценки уровня знаний, умений и навыков студента по результатам изучения модуля. Оптимальные формы и методы рубежного контроля: устные собеседования, письменные контрольные опросы, в т.ч. с использованием ПЭВМ и ТСО, результаты выполнения лабораторных и практических заданий. В качестве практических заданий могут выступать крупные части (этапы) курсовой работы или проекта, расчетно-графические задания, микропроекты и т.п.

Промежуточная аттестация – результат аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи *экзамена*, проводимого с целью проверки освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. Оптимальные формы и методы выходного контроля: письменные экзаменационные или контрольные работы, индивидуальные собеседования.

Творческий рейтинг – составная часть общего рейтинга дисциплины, представляет собой результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности.

Рейтинг личностных качеств - оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.

Рейтинг сформированности прикладных практических требований - оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения

промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».

В рамках балльно-рейтинговой системы контроля успеваемости студентов, семестровая составляющая балльной оценки по дисциплине формируется при наборе заданной в программе дисциплины суммы баллов, получаемых студентом при текущем контроле в процессе освоения модулей учебной дисциплины в течение семестра.

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки.

Максимальная сумма рейтинговых баллов по учебной дисциплине составляет 100 баллов.

По дисциплине с экзаменом необходимо использовать следующую шкалу пересчета суммарного количества набранных баллов в четырехбалльную систему:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов