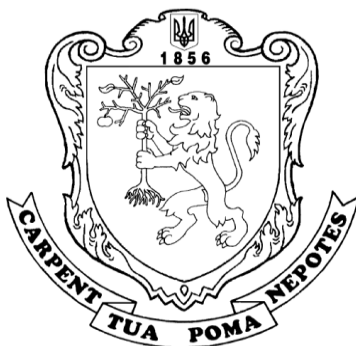


Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет природокористування
Факультет агротехнологій і екології
Кафедра технологій у рослинництві



СИЛАБУС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«АГРАРНИЙ КОНСАЛТИНГ»

для студентів, які навчаються за освітньо-професійною програмою
“Агрономія”,
спеціальності 201 “Агрономія”,
РВО «Магістр»

Львів 2024

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Дисципліна «Аграрний консалтинг» (дорадництво в АПК) знайомить студента із сучасною системою поширення знань (Екстеншн сервіс) у сільському господарстві. У процесі навчання розглядається історія створення дорадчих служб в Україні, досліджуються можливі їх методи, форми та принципи роботи, методи і особливості навчання дорослих учнів. Розглядається також психологічні та етичні аспекти консультування. Студенти проектують модель дорадчої служби для свого району, області, встановлюють можливі джерела її фінансування, набувають практичного досвіду з організації діяльності дорадчих служб. Розробляють план проведення “Дня поля”, освоюють метод SWOT – аналізу, вивчають вимоги до оформлення інформаційного листка і письмового повідомлення.

Вивчення дисципліни «Аграрний консалтинг» ознайомлює майбутнього фахівця із суттю дорадництва, як джерелом навчально-наукової інформації для сільського господарства. Набуті навички з дорадництва допоможуть студентам після закінчення університету ефективно використовувати можливості дорадчих служб чи працювати у системі дорадництва, займатись консультуванням у структурах Агроторгових фірм.

Тривалість курсу: 3 кредити (90 годин): 32 годин аудиторної та 58 годин самостійної роботи.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою навчальної дисципліни є: надання початкових знань з основ дорадчої діяльності, методів навчання і консультування сільських товаровиробників, організаційної структури та досвіду роботи дорадчих служб у світі та становлення їх в Україні, усвідомлення суті і завдання дорадчих служб в Україні, їх перспективу і необхідність їх створення в областях, районах тощо.

Завдання курсу – надати необхідну інформацію про стан і перспективи розвитку дорадництва в Україні, світовий досвід функціонування дорадчих служб, місце і роль дорадчих служб в аграрному секторі, основи і методи дорадчої діяльності, основні види дорадчих послуг, комунікаційний процес та можливості сучасних інформаційних технологій, психологічні та етичні аспекти процесу консультування, технологію процесу консультування, особливості економічного аналізу і фаховість з профілю роботи консультанта.

Навчити студентів кваліфіковано застосовувати масові, групові та індивідуальні методи роботи із сільськогосподарськими товаровиробниками, використовувати сучасні інформаційні технології у дорадчій діяльності,

організовувати взаємодію та співпрацю дорадчої служби із сільськими товаровиробниками, проводити аналіз проблем агровиробників, надати кваліфіковані фахові поради зі своєї спеціальності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни “Аграрний консалтинг” студент повинен набути такі *програмні компетентності*:

- ІК. Здатність розв’язувати складні задачі та проблеми у сфері агрономії під час здійснення професійної діяльності або в процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов.

- ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу

- ЗК4. Здатність працювати в міжнародному контексті.

- СК2. Здатність аналізувати та оцінювати сучасні проблеми, перспективи розвитку та науково-технічну політику в сфері агрономії.

- СК5. Здатність розв’язувати складні задачі в широких або мультидисциплінарних контекстах на основі спеціалізованих концептуальних знань, що включають сучасні наукові здобутки в сфері агрономії.

- СК6. Здатність презентувати результати професійної та наукової діяльності фахівцям та нефахівцям.

Програмні результати вивчення навчальної дисципліни «Аграрний консалтинг:

- РН8. Управляти робочими процесами, які є складними, непередбачуваними, приймати ефективні рішення, оцінювати та порівнювати альтернативи, аналізувати ризики.

- РН11. Здійснювати бізнесове проєктування та маркетингового оцінювання виконання та впровадження інноваційних розробок.

- РН12. Добирати оптимальну стратегію господарювання в агрономії, у тому числі за нечіткості цілей та невизначеності умов.

- РН13. Надавати консультації з питань інноваційних технологій в агрономії.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (ЗМІСТ)

Тема 1. Досвід функціонування сільськогосподарських дорадчих служб у світі: Становлення дорадчих служб у різних країнах світу. Загальна характеристика моделей дорадництва у світі. Дорадництво у США. Канадська модель сільськогосподарського дорадництва. Інформаційно-консультаційна служба у Німеччині.

Тема 2. Історія створення, мета, завдання та законодавча база для функціонування дорадчих служб в Україні: Історія створення та особливості діяльності дорадчих служб в Україні. Мета і завдання дорадчої діяльності. Закон та інші нормативні акти, що регулюють дорадчу діяльність

Тема 3. Мотивація дорадчої діяльності: Основні філософські засади дорадництва. Психологічні та етичні аспекти дорадчої діяльності. Теорія змін у дорадництві. Освіта як засіб досягнення мети. Роль людських та матеріальних ресурсів.

Тема 4. Методи консультаційної діяльності дорадчих служб: Способи передачі інформації. Види консультування. Етапи консультування.

Тема 5. Навчання дорослих: Поняття про андрагогіку. Вчитель дорослих: вимоги, функції, типи та місія. Андрагогічна модель процесу навчання дорослих. Дорадництво як метод навчання дорослих.

Тема 6. Напрями діяльності дорадчої служби: Надання дорадчих послуг органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування та сільським територіальним громадам. Надання дорадчих послуг виробникам сільськогосподарської продукції. Несільськогосподарське підприємництво в сільській місцевості. Робота з сільською молоддю, ініціювання та реалізація молодіжних програм. Розвиток ринкової інфраструктури в сільській місцевості.

Тема 7. Моніторинг дорадчих послуг: Ситуативний аналіз, його суть та місце в дорадчій діяльності. Методи збору даних для аналізу. Використання даних аналізу для здійснення дорадчої діяльності. Моніторинг ефективності реалізації дорадчих послуг.

Тема 8. Основні принципи планування та розробки освітніх програм: Мета освітніх програм та її формування в процесі складання. Методи і форми планування освітніх заходів. Модель процесу складання освітньої програми. Завдання робочих програм та їх визначення. Планування освітніх заходів. Виконання. Схема оцінювання програми. Роль дорадників, експертів-дорадників і дорадчих комітетів у плануванні освітніх заходів.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Основними видами навчальних аудиторних занять, під час яких здобувачі вищої освіти отримують необхідні знання, є лекції, лабораторно-практичні заняття, консультації.

При викладанні лекційного матеріалу передбачено поєднання таких форм і методів навчання як лекції – бесіди і лекції - візуалізації. Лекція-бесіда забезпечує безпосередній контакт викладача з аудиторією і дозволяє привернути увагу здобувачів вищої освіти до найбільш важливих питань теми лекції, визначити у процесі діалогу особливості сприйняття навчального матеріалу здобувачами вищої освіти.

Лекція-візуалізація – візуальна форма подачі лекційного матеріалу з розгорнутим або коротким коментуванням візуальних матеріалів, що переглядають технічними засобами навчання або аудіо-відеотехніки. При проведенні лабораторно-практичних занять практикується робота у малих групах.

Здобувачі вищої освіти працюють з друкованим інформативним матеріалом або з матеріалом мережі Інтернет, виконують усні та письмові завдання (контрольні питання), виступають з доповідями і презентаціями, підготовленими як індивідуальні роботи, що передбачено Програмою самостійного вивчення дисципліни.

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назва теми
1.	Дорадчі служби в Великобританії. Дорадча служба в Данії. Служба дорадництва в Польщі. Дорадча служба в Швеції. Дорадча служба у Франції. Дорадча служба у Нідерландах. Дорадча служба у Ірландії.
2.	Роль людських та матеріальних ресурсів.
3.	Особливості використання в консалтингу групових обговорень
4.	Організація дорадчої діяльності: Формування дорадчої служби. Організаційно-правові форми дорадчих служб в Україні. Соціально спрямовані та комерційні (платні) дорадчі послуги. Встановлення вартості дорадчих послуг.

5.	Організація практичної роботи дорадчої служби: Організаційна структура дорадчої служби. Статус дорадника та експерта-дорадника. Правила та обов'язки суб'єктів дорадчої діяльності. Офісне діловодство..
6.	Організація впровадження результатів наукових досліджень та інновацій у виробництво: Роль науки в роботі дорадчої служби..
7.	Планування, вибір місця, проведення, оцінювання та підсумок демонстрацій. Роль дорадника, експерта-дорадника та об'єкта в організації демонстрації. Вивчення і узагальнення передового досвіду. Способи доведення наукової інформації до клієнта
8.	Інформаційне забезпечення дорадчих послуг. Професіоналізм у консультуванні. Кодекс консультанта.

План лекційних занять з дисципліни

№ з/п	Тема, питання що вивчаються
1.	Досвід функціонування сільськогосподарських дорадчих служб у світі: Становлення дорадчих служб у різних країнах світу. Загальна характеристика моделей дорадництва у світі. Дорадництво у США. Канадська модель сільськогосподарського дорадництва. Інформаційно-консультаційна служба у Німеччині.
2.	Історія створення, мета, завдання та законодавча база для функціонування дорадчих служб в Україні: Історія створення та особливості діяльності дорадчих служб в Україні. Мета і завдання дорадчої діяльності. Закон та інші нормативні акти, що регулюють дорадчу діяльність.
3.	Мотивація дорадчої діяльності: Основні філософські засади дорадництва. Психологічні та етичні аспекти дорадчої діяльності. Теорія змін у дорадництві. Освіта як засіб досягнення мети. Роль людських та матеріальних ресурсів
4.	Методи консультаційної діяльності дорадчих служб: Способи передачі інформації. Види консультування. Етапи консультування
5.	Навчання дорослих: Поняття про андрагогіку. Вчитель дорослих: вимоги, функції, типи та місія. Андрагогічна модель процесу навчання дорослих. Дорадництво як метод навчання дорослих
6.	Напрями діяльності дорадчої служби: Надання дорадчих послуг органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування та

	сільським територіальним громадам. Надання дорадчих послуг виробникам сільськогосподарської продукції. Несільськогосподарське підприємництво в сільській місцевості. Робота з сільською молоддю, ініціювання та реалізація молодіжних програм. Розвиток ринкової інфраструктури в сільській місцевості
7.	Моніторинг дорадчих послуг: Ситуативний аналіз, його суть та місце в дорадчій діяльності. Методи збору даних для аналізу. Використання даних аналізу для здійснення дорадчої діяльності. Моніторинг ефективності реалізації дорадчих послуг
8.	Основні принципи планування та розробки освітніх програм: Мета освітніх програм та її формування в процесі складання. Методи і форми планування освітніх заходів. Модель процесу складання освітньої програми. Завдання робочих програм та їх визначення. Планування освітніх заходів. Виконання. Схема оцінювання програми. Роль дорадників, експертів-дорадників і дорадчих комітетів у плануванні освітніх заходів

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми
1.	Підготовка інформаційного листка та письмового повідомлення для сільських товаровиробників.
2.	Організація і проведення “Дня поля”
3.	Особливості проведення SWOT – аналізу для діагностики стану фермерського господарства
4.	Аналіз беззбитковості на основі визначення точки беззбитковості.
5.	Метод активного навчання і консультування “Мозкова атака”
6.	Метод розрахунку марджинального доходу (Грос-Марджин)
7.	Особливості складання бізнес-плану
8.	Особливості надання консультації фермеру з вирощування сільськогосподарських культур

МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА ОЦІНЮВАННЯ

- 1. Усне опитування** (фронтальне, індивідуальне, детальний аналіз відповідей студентів).
- 2. Письмова аудиторна та позааудиторна перевірка** – розв’язування задач і прикладів, підготовка рефератів, презентацій, контрольні роботи (з конкретних питань тощо) або тести
- 3. Практична перевірка** – аналіз виробничої інформації, рішення професійних завдань з проектування технологічних методів захисту.
- 4. Стандартизований контроль** (тести)

Види контролю: поточний контроль, проміжна та семестрова атестація, підсумковий контроль, залік.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота (разом 50 балів)								Підсумковий контроль	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	50	100
6	6	6	6	6	6	6	8		

Відпрацювання пропущених занять студентами здійснюється згідно «Положення про порядок відпрацювання студентами Львівського національного університету природокористування пропущених лекційних, практичних, лабораторних та семінарських занять». Студент представляє конспект, а з пропущеної теми лекційного курсу та опрацьований практичний матеріал (захист роботи або контрольна чи тестові завдання) з відповідної тематики. Самостійне вивчення навчальної дисципліни за вищевказаними темами передбачає також підготовку рефератів, доповідей, презентацій (максимальна кількість балів - 5 за одну тему, але не більше 10 б. за весь курс дисципліни).

КРИТЕРІЇ ПОТОЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ

Поточне оцінювання здійснюється за кожним завданням в межах розділів. Оцінюються і завдання, виконувані в аудиторії, і завдання, виконувані під час самостійної роботи. Протягом вивчення дисципліни здійснюється самоконтроль. Загальні критерії оцінок: **“відмінно”** – здобувач вищої освіти виявив всебічні, систематичні та глибокі знання навчального матеріалу

дисципліни, передбаченого програмою; опрацював основну та додаткову літературу, рекомендовану програмою; проявив творчі здібності у розумінні, логічному, стислому та ясному трактуванні навчального матеріалу; засвоїв взаємозв'язок основних понять дисципліни, їх значення для подальшої професійної діяльності. **“добре”** – здобувач вищої освіти виявив систематичні та глибокі знання вище середнього рівня навчального матеріалу дисципліни; продемонстрував уміння легко виконувати завдання, передбачені програмою; опрацював літературу, рекомендовану програмою; засвоїв взаємозв'язок основних понять дисципліни, їх значення для подальшої професійної діяльності. **“задовільно”** – здобувач вищої освіти виявив знання навчального матеріалу дисципліни в обсязі, необхідному для подальшого навчання та майбутньої професійної діяльності; виконав завдання, передбачені програмою; ознайомився з основною літературою, що зазначена у програмі; припустив значну кількість помилок або недоліків у відповідях на запитання співбесіди, тестування, при виконанні завдань тощо, які може усунути самостійно. **“незадовільно”** – здобувач вищої освіти не має знань зі значної частини навчального матеріалу; припускає принципові помилки при виконанні більшості передбачених програмою завдань.

Питання та завдання підсумкового контролю знань і вмінь студентів з навчальної дисципліни «Аграрний консалтинг»

1. Становлення дорадчих служб у різних країнах світу
2. Загальна характеристика моделей дорадництва у світі
3. Дорадництво у США. Модель EXTENSION (екстеншн)
4. Канадська модель сільськогосподарського дорадництва.
5. Інформаційно-консультаційна служба у Німеччині
6. Історія створення та особливості діяльності дорадчих служб в Україні
7. Мета і завдання дорадчої діяльності
8. Закон та інші нормативні акти, що регулюють дорадчу діяльність
9. Основні філософські засади дорадництва
10. Принципи дорадництва, їх характеристика
11. Психологічні правила дорадництва.
12. Правила ефективного уміння слухати
13. Невербальний контакт з клієнтом
14. Теорія змін у дорадництві
15. Складові динаміки процесу змін
16. Загальні принципи зменшення опору змінам
17. Основні типи стратегії змін

18. Функції дорадника як агента змін
19. Класифікація індивідів у межах соціальної системи за категоріями впровадження на базі їх інноваційності
20. Освіта як засіб досягнення мети
21. Роль людських та матеріальних ресурсів під час створення дорадчої служби
22. Поняття про андрагогіку
23. Вчитель дорослих: вимоги, функції, типи та місія
24. Андрагогічна модель процесу навчання дорослих
25. Дорадництво як метод навчання дорослих
26. Ситуативний аналіз, його суть та місце в дорадчій діяльності
27. Методи збору даних для аналізу
28. Формування дорадчої служби
29. Організаційно-правові форми дорадчих служб в Україні
30. Бізнес-план дорадчої діяльності
31. Соціально спрямовані та комерційні (платні) дорадчі послуги
32. Встановлення вартості дорадчих послуг
33. Інформаційне забезпечення дорадчих послуг
34. Мета освітніх програм та її формування в процесі складання
35. програм
36. Методи і форми планування освітніх заходів
37. Модель процесу складання освітньої програми
38. Роль науки в роботі дорадчої служби
39. Планування, вибір місця, проведення, оцінювання та підсумок демонстрацій. проведення дня поля (ферми)
40. Роль дорадника, експерта-дорадника та об'єкта в організації демонстрації
41. Вивчення і узагальнення передового досвіду
42. Способи доведення наукової інформації до клієнта
43. Проведення Дня поля (ферми).
44. Оцінювання і узагальнення результатів демонстрації.
45. Що таке SWOT – аналіз? Порядок його проведення.
46. Що таке “Грос Марджин”?
47. На якому рівнянні базується побудова графіка для визначення точки беззбитковості?
48. З яких етапів складається методика проведення “мозкової атаки”? Назвати правила проведення “мозкової атаки”

Питання тестового контролю знань

- 1. Коли і де вперше зародилось дорадництво**

- 1867 р., Англія
- 1780 р., США
- 1914 р., Росія
- 1896 р., Голландія

2. Які моделі дорадництва в світі

- Державна університетська, державна міністерська, приватна, громадська
- Державна, приватна, громадська, змішана
- Державна університетська, державна міністерська, змішана
- Державна університетська, державна міністерська, приватна

3. Які основні переваги університетської моделі

- Можливість використання потужної матеріально-технічної, учбової бази та досвід і висока кваліфікація персоналу університету
- Широкі зв'язки навчальних закладів з науковими, адміністративними, комерційними організаціями і с.-г. підприємствами
- Авторитет аграрних ВУЗів і тісні зв'язки з підготовленими ними фахівцями - випускниками, більша довіра товаровиробників до консультантів ніж до чиновників державних служб
- Наведене в усіх пунктах

4. Що включає в себе консультування

- Навчання дорослих
- Впровадження нововведень
- Експертне консультування
- Інформаційне забезпечення
- Наведене в усіх пунктах

5. Які основні складові експертного консультування

- Анкетування, дискусія, метод Делфі, інтерв'ю
- Анкетування, інтерв'ю, дискусія, метод Делфі, методи вимірювання
- Інтерв'ю, дискусія, метод Делфі, методи вимірювання
- Інтерв'ю, дискусія, анкетування, методи вимірювання

6. Що таке експертне консультування ?

- Проведення діагностики, розробки рішень та рекомендацій щодо їх впровадження
- Постійна взаємодія консультанта з клієнтом
- Передача інформації клієнту
- Навчання сільських товаровиробників самостійно приймати рішення

7. Яка основна функція консультанта

- Забезпечення клієнта інформацією
- Проведення опитування
- Проведення експертизи
- Проведення анкетування

8. Хто приймає участь у розвитку дорадчої діяльності в Україні

- Міністерство агрополітики
- Українська академія аграрних наук
- Аграрні університети
- Асоціація фермерів та землевласників України
- Міжнародні проекти технічної допомоги
- Національна Асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України
- Дорадчі служби
- Наведене в усіх пунктах

9. Найважливіша функція дорадчих формувань полягає в тому щоб

- Навчити сільськогосподарських товаровиробників самостійно приймати рішення з господарської діяльності за ринкових умов
- Навчити сільськогосподарських товаровиробників самостійно рішення для визначення термінів посіву основних культур
- Навчити сільськогосподарських товаровиробників приймати самостійно рішення з отримання банківських кредитів для ведення господарської діяльності
- Навчити сільськогосподарських товаровиробників приймати самостійно рішення з господарської діяльності, але враховуючі поради сусідів

10. Які конкретні агроконсалтингові послуги надаються консультантами як висококваліфікованими фахівцями

- З землевпорядкування, агротехнології, ветеринарії, якості та безпеки продуктів харчування
- З управління інвестиційною, маркетинговою, фінансовою діяльністю
- Із управління персоналом, юридичного обслуговування та інших проблем с/г; виробництва і облаштування сільських територій
- Наведене в усіх пунктах

11. З чого складається система навчання в дорадництві

- Базова підготовка бакалаврів та магістрів з дорадчої діяльності
- Підвищення кваліфікації керівників дорадчих служб та навчання товаровиробників
- Підготовка кадрів агроконсалтингових служб та навчання товаровиробників
- Підвищення кваліфікації фахівців з дорадчої діяльності та навчання сільськогосподарських товаровиробників самостійно приймати рішення

12. Яка модель консалтингової служби у Франції

- Приватна
- Державна
- Громадська
- Змішана

13. Хто може бути експертами-консультантами

- Наукові та науково-педагогічні працівники, фахівці дорадчих служб, спеціалісти лабораторій та станцій якості с/х продукції
- Наукові та науково-педагогічні працівники, фахівці дорадчих служб і агроконсалтингових формувань, спеціалісти лабораторій та станцій якості с/х продукції
- Наукові та науково-педагогічні працівники, фахівці дорадчих служб і агроконсалтингових формувань, спеціалісти лабораторій та станцій якості с/х продукції, висококваліфіковані виробничники
- Наукові та науково-педагогічні працівники, фахівці дорадчих служб і агроконсалтингових формувань, спеціалісти лабораторій та станцій якості с/х продукції, висококваліфіковані виробничники і управлінці

14. Що є засобами масової інформації в дорадництві

- Радіо, газети, телебачення, журнали, вистаки
- Телебачення, журнали, Інтернет, газети, радіо
- Інтернет, радіо, газети, телебачення, виставки
- Телебачення, радіо, журнали, газети, виставки, Інтернет

15. Реальне практичне значення системи інформаційно-консультаційного обслуговування полягає не лише у наданні дорадчих послуг сільгоспвиробникам, а й в

- Організації поставок міндобрив у системі агропромислового виробництва
- Організації інформаційних потоків у системі агропромислового виробництва
- Організації поставок матеріалів та обладнання у системі агропромислового виробництва
- Організації продажу засобів захисту рослин у системі агропромислового виробництва

16. Перша сучасна сільськогосподарська дорадча служба в Україні сформована

- У 1991 році на Харківщині;
- У 1993 році на Полтавщині;
- У 1995 році на Львівщині;
- У 1999 році на Одещині

17. Сільськогосподарські дорадчі служби у США функціонують

- Як приватні структури
- При університетах і фінансуються за рахунок бюджетів федерального уряду, урядів штатів
- При державних адміністраціях і фінансуються за рахунок бюджетів федерального уряду, урядів штатів
- У вигляді асоціацій і фінансуються за рахунок бюджетів федерального уряду, урядів штатів

18. Державна університетська модель функціонування дорадчих служб поширена в

- Канаді
- Німеччині
- США
- Польщі
- Нідерландах

19. У Канаді сільськогосподарські дорадчі служби функціонують

- При університетах і фінансуються за рахунок бюджетів федерального уряду, урядів штатів
- При державних адміністраціях і фінансуються за рахунок бюджетів федерального уряду, урядів штатів
- У вигляді асоціацій і фінансуються за рахунок бюджетів федерального уряду, урядів штатів
- При міністерствах сільського господарства і продовольства провінцій і, відповідно, фінансуються з їх бюджетів.

20. Поширення та впровадження у виробництво сучасних досягнень науки, техніки і технологій, надання сільськогосподарським товарови- робникам і сільському населенню дорадчих послуг — це

- Головна мета діяльності асоціації фермерів
- Головна мета діяльності сільськогосподарських дорадчих служб
- Основне завдання аграрних університетів
- Мета діяльності управління сільського господарства

21. Сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань та вдосконаленні практичних навичок прибуткового ведення господарства - це

- Сільськогосподарська дорадча діяльність
- Підприємницька діяльність
- Консультаційна діяльність
- Обслуговуюча діяльність

22. Фізична особа, яка на професійній основі проводить дорадчу діяльність, склала кваліфікаційний іспит та одержала кваліфікаційне свідоцтво і внесена до Реєстру сільськогосподарських дорадників та сільськогосподарських експертів-дорадників - це

- Сільськогосподарський експерт-дорадник
- Сільськогосподарський дорадник
- Сільськогосподарська дорадча служба
- Керівник дорадчої служби

23. Погляд один одному в очі при спілкуванні дорадника та клієнта

- Допоможе зацікавити клієнта, встановити контакт і взаєморозуміння
- Змушує співрозмовника відчувати свою цінність
- Один із кращих способів для дорадника виявити інтерес і розвинути свою здатність бути гарним слухачем
- Дозволяє відчувати, що дорадник впевнений в собі, і тоді клієнт захоче спілкуватися з ним

24. Уміння дорадника задавати питання

- Може зацікавити клієнта, встановити контакт і взаєморозуміння
- Змушує співрозмовника відчувати свою цінність
- Один із кращих способів для дорадника виявити інтерес і розвинути свою здатність бути гарним слухачем
- Дозволяє відчувати, що дорадник впевнений в собі, і тоді клієнт захоче спілкуватися з ним

25. Дотримуючись паузи, дорадник надає можливість

- Говорити клієнту, стимулює монолог
- Завершити розмову
- Створити відчуття покvapливості, продуманості, тому не слід поспішати задавати питання чи коментувати те, що говорить клієнт
- Слухати клієнта, стимулює монолог

26. Припущення, що люди мають спільні цінності і інтереси, завдяки яким суттєві зміни легко можуть бути досягнуті, визначає

- Стратегію корпоративної культури дорадчої служби
- Стратегію розвитку дорадчої служби
- Стратегію співпраці дорадчої служби
- Стратегію змагання дорадчої служби

27. Коли є розходження в тих чи інших питаннях, то кожен повинен переслідувати свою власну мету, протилежну іншим, і його не потрібно переконувати, це визначає

- Стратегію корпоративної культури дорадчої служби
- Стратегію розвитку дорадчої служби
- Стратегію співпраці дорадчої служби
- Стратегію змагання дорадчої служби

28. Функції дорадника як агента змін дозволяють

- Розвинути потреби в змінах
- Перетворити намір у дію
- Сприяти намірам клієнта змінитися;
- Усі відповіді правильні.

29. Клієнтів дорадчих служб які мають психологічну та фінансову можливість сприйняти частку ризику, яка виникає при першому випробуванні нової ідеї

або практичної навички, представляють два або три відсотки від всього населення, і мають бажання випробувати нові ідеї, відносять до групи

- «Ранні пташки»
- Рання більшість
- Новатори
- Пізня більшість

30. Клієнтів дорадчих служб, які впроваджують інновації одразу після пересічних членів соціальної системи, можна описати як «скептиків» — впроваджують інновації через економічну необхідність та наростаючий соціальний тиск, їх відносять до групи:

- «Ранні пташки»
- Рання більшість
- Новатори
- Пізня більшість

31. Методи дорадництва, що використовують різні засоби масової інформації, щоб поширити інформацію і впливати на великі групи людей, відносять до

- Групових методів дорадництва
- Масових методів дорадництва
- Індивідуальних методів дорадництва
- Сімейних методів дорадництва

32. Модель дорадчого сервісу створена на базі фермерських асоціацій і об'єднань, інших організацій, які оплачують консультаційні послуги з своїх фондів називається

- Змішаною
- Громадською
- Приватною
- Державною

33. Модель дорадчого сервісу в основу функціонування і розвитку якої покладено державне адміністрування і фінансування називається

- Змішаною
- Громадською
- Приватною
- Державною
- Конкурентною

34. Підготовка до проведення «Дня поля» повинна розпочинатися не пізніше ніж за

- 2 тижні до дня проведення
- 7 тижнів до дня проведення
- 5 тижнів до дня проведення
- 5 днів до дня проведення

- 25 днів до дня проведення

35. Метою проведення «Дня поля» є

- Відірвати фермерів від важкої рутинної праці
- Зробити фермерів більш сприйнятливими до нововведень
- Навчання фермерів
- Познайомити фермерів з господарством

36. При виборі місця для проведення «Дня поля» необхідно віддавати перевагу

- Передовому, показовому господарству
- Типовому, середньому господарству
- Господарству відсталому із застарілою технікою і традиційними технологіями

37. При проведенні «Дня поля» відношення часу запланованого на переїзд, зупинки для відпочинку і обід до часу на реалізацію навчальної програми повинно становити як

- 20:80
- 40:60
- 50:50
- 70:30
- 90:10

38. Професійна робота, яка пов'язана з наданням незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізація їх бізнесу це

- Кредитування
- Консультування
- Мозкова атака
- Невербальне спілкування

39. Професійна допомога спеціалістів-консультантів керівникам та управлінському персоналу інших організацій стосовно аналізу та вирішення проблем їх функціонування та розвитку, що здійснюється у форматі порад і рекомендацій та сумісно опрацьованих рішень називається

- Іновацією
- Атракцією
- Консалтингом
- Маркетингом
- Лобізмом

40. I-им етапом у проведенні SWOT-аналізу є

- Встановлення ланцюжків зав'язків між факторами
- Напрацювання заходів щодо вирішення проблеми господарства
- Оцінка можливостей і загроз

41. Методи які спонукають учнів до роздумів і розумового дослідження це

- Інтерактивні методи навчання

- Пасивні методи навчання
- Індивідуальні методи навчання
- Ситуативні методи навчання

42. Показник, який встановлюється як різниця між валовим виходом продукції в грошах та її змінними витратами називається

- Чистим доходом
- Грос Марджином
- SWOT-аналізом

43. Витрати, які не залежать від обсягів виробництва продукції це

- Змінні витрати
- Постійні витрати
- Додаткові витрати
- Загальні витрати

44. Витрати на добрива, насіння, засоби захисту, оплату праці за конкретом для одержання додаткової продукції це

- Змінні витрати
- Постійні витрати
- Додаткові витрати
- Загальні витрати

45. Різниця між Грос Марджином та сумою постійних витрат це

- Змішані витрати
- Прибуток/збиток
- Вартість валової продукції
- Затрати виробництва

46. Господарство, що обране дорадчою службою серед господарств-клієнтів для більш тісної співпраці та використання у проведенні демонстраційних показів – Днів поля чи ферми називають

- Ведучими господарствами
- Показовими господарствами
- Пілотними господарствами
- Фаховими господарствами

47. Підприємство засноване на власності фізичної особи і зареєстроване як юридична особа або приватний підприємець це

- Колективне підприємство
- Приватне підприємство
- Державне підприємство

48. Андрагогіка — це

- Галузь педагогіки, що вивчає питання стимулювання та спрямування процесів виховання та навчання дітей
- Галузь освіти, що вивчає питання стимулювання дорослих людей

- Галузь педагогіки, що вивчає питання виховання дорослих людей
- Галузь педагогіки, що вивчає питання стимулювання та спрямування процесів виховання та навчання дорослих людей

49. Освіта — це

- Процес або дія, котра призводить до зміни поведінки, тобто знань, навичок, умінь і ставлення
- Діяльність, яку здійснюють один або більше «агентів» (вчителі, установи, організації і т.ін.), і яка направлена на створення змін у знаннях, навичках, уміннях і ставленні окремих людей, груп або громад
- Галузь педагогіки, що вивчає питання виховання дорослих людей
- Галузь педагогіки, що вивчає питання стимулювання та спрямування процесів виховання та навчання дорослих людей

50. Навчання — це

- Процес або дія, котра призводить до зміни поведінки, тобто знань, навичок, умінь і ставлення
- Діяльність, яку здійснюють один або більше «агентів» (вчителі, установи, організації і т.ін.), і яка направлена на створення змін у знаннях, навичках, уміннях і ставленні окремих людей, груп або громад
- Галузь педагогіки, що вивчає питання виховання дорослих людей
- галузь педагогіки, що вивчає питання стимулювання та спрямування процесів виховання та навчання дорослих людей.

51. Головною (ключовою) фігурою в процесі освіти є

- Особа, в якій відбувається зміна або очікується, що вона відбудеться
- Викладач, «агент змін», який створює стимули для процесу навчання і планує різні заходи для того, щоб такі зміни в людях відбулися
- Дорадник, «агент змін», який планує різні заходи для того, щоб такі зміни в людях відбулися
- Особа, яка забезпечує зв'язок учнів та вчителя через різні комунікаційні канали.

52. Головною (ключовою) фігурою в процесі навчання є

- Особа, в якій відбувається зміна, або очікується, що вона відбудеться
- Викладач, «агент змін», який створює стимули для процесу навчання і планує різні заходи для того, щоб такі зміни в людях відбулися
- Дорадник, «агент змін», який планує різні заходи для того, щоб такі зміни в людях відбулися
- Особа, яка забезпечує зв'язок учнів та вчителя через різні комунікаційні канали.

53. Місія вчителя дорослих

- Допомогати знаходити знання, вести аналіз, розумове дослідження, давати відповіді на питання, які постають перед дорослими «учнями»

- Вчити тому, як знаходити знання, як вести самостійний аналіз, розумове дослідження, як давати самостійні відповіді на питання, які постають перед дорослими «учнями»
- Вчити тому, де знаходити знання, вести аналіз, розумове дослідження, давати самостійні відповіді на питання, які постають перед дорослими «учнями»
- Здійснювати підготовку персоналу для дорадчих служб та інших консультаційних організацій

54. Андрагогічна модель процесу навчання дорослих складається з

- Двох кіл: зовнішнє коло — «Мета і завдання навчання»; внутрішнє коло - «Андрагогіка: Суттєві принципи навчання»
- Трьох кіл: зовнішнє коло — «Мета і завдання дорадництва»; середнє коло — «Ситуативний аналіз»; внутрішнє коло — «Андрагогіка: Суттєві принципи дорадництва»
- двох кіл: зовнішнє коло — «Особисті і ситуативні різниці»; внутрішнє коло — «Андрагогіка: Суттєві принципи навчання»;
- Трьох кіл: зовнішнє коло — «Мета і завдання навчання»; середнє коло — «Особисті і ситуативні різниці»; внутрішнє коло — «Андрагогіка: Суттєві принципи навчання»

55. Система навчання дорослих зорієнтована на

- Життя — вирішення життєвих завдань та проблем
- Предмет навчання
- Зовнішнє середовище (економічна ситуація в країні, податкове законодавство, рівень розвитку суспільства тощо)
- Особистість — психологію людини.

56. Спеціалісти дорадчої служби

- Не мають відношення до навчання дорослих
- Можуть брати участь у процесі навчання дорослих лише як слухачі курсів підвищення кваліфікації
- Повинні знати головні принципи навчання дорослих і володіти методами, які найкраще сприятимуть успіху такого навчання;
- Можуть брати участь у процесі навчання дорослих лише як організатори курсів підвищення кваліфікації.

57. Одна з найважливіших функцій дорадчої служби

- Сформувані у виробників думку з приводу проблем, що виникають або існують, і приймати оптимальні рішення щодо їх подолання
- Навчити сільських товаровиробників формувати свою думку з приводу проблем, що виникають або існують, і приймати оптимальні рішення щодо їх подолання
- Сформувані у виробників думку з приводу проблем, що виникають або існують, і допомогти прийняти оптимальні рішення щодо їх подолання;

- Навчити сільських товаровиробників приймати оптимальні рішення щодо виробничих ситуацій.

58. Масові методи - це різні види інформування за допомогою

- Радіо, телебачення, аудіо- і відеотехніки, електронних засобів, друкованих видань
- Радіо, телебачення, електронних засобів, друкованих видань, засобів наочної агітації
- Радіо, телебачення, аудіо- і відеотехніки, електронних засобів, друкованих видань, засобів наочної агітації
- Радіо, телебачення, аудіо- і відеотехніки, електронних засобів, засобів наочної агітації

59. Що не відноситься до масових методів розповсюдження інформації

- Публікації в пресі, інтерв'ю на радіо і телебаченні
- Інформаційні експонати на виставках, стенди на людних магістралях
- Рекламна поштова розсилка матеріалів про театральні вистави
- Інформація в мережі Інтернет

60. Що не відноситься до групових методів роботи з товаровиробниками

- Лекції, ділові дискусії, семінари
- Дні поля, збори
- Культпоходи групою в кінотеатр для перегляду художнього фільму
- Невеликі виставки, демонстрації

61. Яка головна мета групового методу консультування

- Організація ефективної взаємодії спеціалістів дорадчої служби безпосередньо з товаровиробниками
- Організація взаємодії спеціалістів дорадчої служби з товаровиробниками під час весняно-польових робіт
- Організація взаємодії спеціалістів дорадчої служби з товаровиробниками під час збору врожаю
- Організація взаємодії спеціалістів дорадчої служби з товаровиробниками для поставки міндобрив та засобів захисту рослин

62. Що вважається недоліком групових методів навчання і консультування

- Стимулюють навчання, охоплюють більшу кількість людей
- Вимагають знання методів навчання дорослих, професійних навичок та майстерності вчителя-консультанта
- Підходять для будь-якої тематики
- Порівняно недорогі, можна використовувати різні методи

63. Що не відноситься до методики активного навчання і консультування

- Мозкова атака
- Ділова гра
- Аналіз конкретних ситуацій

- Аналіз міжнародного становища країни

64. Що не відноситься до індивідуальних методів роботи дорадників

- Консультації в господарстві та офісі дорадчої служби
- Консультації по телефону і по переписці
- Консультування на урочистому прийомі в Верховній Раді
- Консультування на неформальних зустрічах

65. Що вважається найбільш ефективним методом роботи консультанта

- Консультування товаровиробника на неформальних зустрічах
- Консультації товаровиробника в офісі дорадчої служби
- Відвідування консультантом господарства товаровиробника
- Консультації по телефону або по переписці

66. Що вважається недоліком в індивідуальних методах консультування

- Можливість одержання достовірної і детальної інформації про об'єкт і існуючих у товаровиробника проблемах
- Великі витрати часу і витрати коштів на поїздки
- Грамотно застосовуючи індивідуальні методи, працівник дорадчої служби стверджує довіру до себе та до служби у сільського товаровиробника
- Консультант може ефективно допомогти товаровиробнику у виборі шляхів вирішення задач і з'ясувати його відношення до них

67. Що вважається перевагою відвідування консультантом господарства товаровиробника

- Великі витрати часу і витрати коштів на поїздки
- Консультант не в змозі відвідувати регулярно велику кількість товаровиробників
- Консультант може ефективно допомогти товаровиробнику у виборі шляхів вирішення задач і з'ясувати його відношення до них
- Товаровиробник ніколи не звертається за допомогою і не відкриває всю свою інформацію, якщо в нього немає повної довіри до співробітника дорадчої служби

68. Що аналізує методика SWOT – аналізу

- Сильні і слабкі сторони об'єкту, перешкоди
- Слабкі сторони об'єкту і можливості
- Сильні сторони об'єкту і перешкоди
- Сильні і слабкі сторони об'єкту, перешкоди і можливості

69. Що не належить до сильних сторін при проведенні SWOT – аналізу

- Місцезнаходження і агрокліматичні умови
- Забезпеченість технікою і наявність кваліфікованих кадрів
- Неоптимальна структура виробництва
- Земельні ресурси

70. Що не належить до слабких сторін при проведенні SWOT – аналізу

- Застаріла техніка і технології

- Місцезнаходження і агрокліматичні умови
- Відсутність стабільних риків збуту виробленої продукції
- Нестача кваліфікованої робочої сили

71. Що не належить до можливостей при проведенні SWOT – аналізу

- Підвищення продуктивності пасовищ порівняно з традиційними технологіями
- Використання високоякісного насіння
- Виключення операцій підживлення азотними добривами
- Використання нульового обробітку ґрунту

72. Що не належить до перешкод (загроз) при проведенні SWOT – аналізу

- Більш високі вимоги до дотримання термінів технологічних операцій
- Зменшення небезпеки змиву добрив у водойми
- Підвищення ризику втрат у безсніжні зими и у посушливі роки
- Використання дорогого високоякісного імпортного насіння

73. Які поняття не присутні при застосуванні методу Gross Margin

- Постійні і змінні витрати
- Зони збитку і прибутку
- Обсяги витрат і виробництва
- Величини дебету і кредиту грошових коштів

74. Згідно закону України «про сільськогосподарську дорадчу діяльність» дорадчі послуги поділяються на:

- Державні дорадчі послуги та соціально спрямовані послуги
- Соціально спрямовані послуги та комерційні дорадчі послуги
- Комерційні дорадчі послуги та інноваційні послуги
- Інноваційні послуги державні дорадчі послуги

75. Обсяг продукції, сума надходжень від реалізації якої дорівнює сумі всіх витрат на виробництво та реалізацію зазначеної продукції називається

- Грос Марджином
- Точкою беззбитковості
- Чистим доходом
- Рівнем рентабельності

76. Слово «атракція» означає

- Поширення знань та навичок
- Інтелектуальний продукт, що залишається у клієнта після завершення консультацій
- Виникнення привабливості однієї людини до іншої в процесі спілкування
- Конкурентні торги відкритого або закритого типу

77. Індивідуальні властивості психіки, що залишаються відносно постійними при різних цілях діяльності особистості і виявляються в динаміці, тонусі, урівноваженості реакцій на життєві впливи називаються

- Характером

- Темпераментом
- Емоційністю
- Психікою

78. Людина енергійна, емоційна, яка швидко працює, чуйна до навколишніх подій, здатна до роботи, вимагає активності та кмітливості, менш придатна до виконання одноманітної, монотонної роботи, що вимагає зосередженості і посидючості за типом темпераменту є

- Холерик
- Меланхолік
- Сангвінік
- Флегматик

79. «Мова поз і жестів», яка складається з таких форм самовираження, які не спираються на слова і інші мімічні символи - це

- Паблік-рілейшин
- Невербальне спілкування
- Дзеркало відноси
- Атракція

80. Метод активізації навчання, який застосовується при наявності проблеми котру необхідно вирішити, але недостатньо інформації про об'єкт та умови – це

- Інтерактивний метод
- Мозкова атака
- Творче мислення
- Тренінг

81. При використанні методу мозкової атаки, коли група переглядає висунуті ідеї, щоб запобігти повторення, а також з'ясовує чи всі слухачі сприймають і розуміють записані пункти – це етап

- Оцінки
- Уточнення
- Генерування
- Прийняття рішення

82. Кому надаються дорадчі послуги згідно з Законом України “ Про Сільськогосподарську дорадчу діяльність ”

- Суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, сільському населенню, сільським громадам
- Органам місцевого самоврядування
- Органам виконавчої влади
- Наведене в усіх пунктах

83. Які види дорадчих послуг надаються згідно з Законом України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність”

- Соціально спрямовані дорадчі послуги
- Соціально спрямовані дорадчі послуги і комерційні дорадчі послуги
- Комерційні дорадчі послуги
- Разові дорадчі послуги на прохання органів місцевого самоврядування

84. Що не належить до соціально спрямованих дорадчих послуг

- Заходи з пропаганди державної аграрної політики
- Формування національних (регіональних) баз (банків) сільськогосподарської науково-технічної і ринкової інформації
- Підвищення кваліфікації без відриву від виробництва на платній основі
- Роботи з проведення виробничої перевірки і доопрацювання пропонованих до впровадження наукових розробок, нової техніки й технологій в аграрному виробництві

85. Назвіть джерела фінансування дорадчої служби

- Бюджетне фінансування, державні і недержавні програми і проекти, госпрозрахункові надходження, інші джерела (у т.ч. гранти, спонсорська допомога)
- Бюджетне фінансування, державні і недержавні програми і проекти, госпрозрахункові надходження
- Бюджетне фінансування, госпрозрахункові надходження, інші джерела (у т.ч. гранти, спонсорська допомога)
- Державні і недержавні програми і проекти, госпрозрахункові надходження, інші джерела (у т.ч. гранти, спонсорська допомога)

86. Хто надає консультаційні послуги в Україні

- Великі багатофункціональні закордонні консультаційні фірми
- Дрібні і середні консультаційні фірми, консультаційні підрозділи установ
- Консультанти-індивідуали
- Наведено в усіх пунктах

87. Назвіть всі типи темпераменту

- Холерик, сангвінік, меланхолік;
- Холерик, сангвінік, флегматик, меланхолік
- Сангвінік, флегматик, меланхолік;
- Флегматик, меланхолік, холерик;

88. Співробітник дорадчої служби повинен

- Мати знання з технологічних, економічних, науково-дослідних питань
- Знати особливості міжособистого спілкування
- Володіти навичками роботи з людьми
- Наведено в усіх пунктах

89. Що не відноситься до основних правил ведення переговорів

- Основне правило “ Сама головна людина на світі – той, хто перед тобою ”

- Намагайтеся не перебивати та не давайте волю емоціям
- Робіть висновки заздалегідь;
- Не поспішайте заперечувати, дайте співрозмовникові виговоритися

90. Що не відноситься до основних правил ведення переговорів ?

- Якщо у вашій розмові висловлюється кілька точок зору, постарайтеся говорити останнім
- Намагайтеся не давати негативних оцінок думці співрозмовника
- Не номінують під час бесіди, будуйте спілкування на рівних
- Не дивіться на співрозмовника;

91. Що є основною метою дорадчої діяльності

- Поширення і впровадження у виробництво сучасних досягнень науки, техніки і технологій
- Надання с/г товаровиробникам і населенню послуг з питань менеджменту, маркетингу
- Підвищення рівня знань та вдосконалення практичних навичок прибуткового господарювання с/г товаровиробників та сільського населення
- Наведене в усіх пунктах

92. Які основні складові частини дорадчої діяльності

- Інформаційно-довідкова, консультаційна, інноваційна
- Консультаційна, інформаційно-довідкова, навчальна
- Інформаційно-довідкова, консультаційна, інноваційна, навчальна;
- Інноваційна, інформаційно-довідкова, навчальна

93. Які основні методи дорадчої діяльності

- Навчання суб'єктів господарювання (СГ), дослідження соціально-економічних проблем сільської місцевості та розробка варіантів їх розв'язання, демонстраційні покази форм і методів роботи СГ, інформаційне забезпечення СГ
- Навчання суб'єктів господарювання (СГ), дослідження соціально-економічних проблем сільської місцевості та розробка варіантів їх розв'язання, демонстраційні покази форм і методів роботи СГ
- Навчання суб'єктів господарювання (СГ), демонстраційні покази форм і методів роботи СГ, інформаційне забезпечення СГ
- Навчання суб'єктів господарювання (СГ), дослідження соціально-економічних проблем сільської місцевості та розробка варіантів їх розв'язання, демонстраційні покази форм і методів роботи СГ

94. Коли набрав чинність Закон України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність”

- 31 вересня 2004 року;
- 31 грудня 2004 року;
- 31 січня 2005 року;
- 31 лютого 2005 року;

95. Згідно з Законом України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність” дорадчі послуги

- Послуги, що надаються суб'єктами сільськогосподарської дорадчої діяльності (СДД) суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, сільському населенню
- Послуги, що надаються суб'єктами СДД суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, сільському населенню, а також органам місцевого самоврядування та органам виконавчої влади
- Послуги, що надаються суб'єктами СДД суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, а також органам місцевого самоврядування та органам виконавчої влади
- Послуги, що надаються суб'єктами СДД суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, сільському населенню, а також органам виконавчої влади

96. Якій термін не роз'яснюється з Законом України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність”

- Сільськогосподарська дорадча діяльність
- Сільськогосподарська дорадча служба
- Сільськогосподарська дорадча бібліотека
- Сільськогосподарський дорадник

97. Що з наведеного не визначається Законом України “Про сільськогосподарську дорадчу діяльність”

- Поняття дорадчих послуг
- Основні завдання та методи дорадчої діяльності
- Професійна підготовка дорадників та експертів дорадників
- Умови надання позачергових відпусток експертам-дорадникам

98. За якими принципами класифікуються об'єкти консультивання

- В залежності від форми власності, за розмірами
- В залежності від форми власності, за розмірами, за територіальною ознакою
- За територіальною ознакою, в залежності від форми власності
- За розмірами, за територіальною ознакою

99. Що покладено в розробку освітніх програм

- Потреби і проблеми фермера
- Розроблені навчальні програми вищої школи
- План роботи дорадника
- Фахова підготовка експертів-дорадників

100. Освітня програма розробляється

- Експертом-дорадником
- Керівником дорадчих служб

- Дорадником
- Асоціацією фермерів
- Ініціативними фермерами

14. Рекомендована література

Базова

1. Галич О.А., Сосновська О.О. Сільськогосподарське дорадництво. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури. 2007. 368 с.
2. Безкровний.М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д Основи аграрного консалтингу: підручник. К.: Видавництво Ліра-К. 2015. 288 с.
3. Кальна-Дубінюк Т.П., Кудінова І.П., Рибак Л.Х., Корінець Р.Я. Сільськогосподарська дорадча діяльність. Навч. посіб. Для дистанційного навчання. – 2009. – 320 с
4. Лихочвор В.В., Городецький І.М., Черевко Г.В. Інформаційно-консультаційне забезпечення АПК. Курс лекцій. Львів: НВФ “Українські технології”. 2006. 140с.

Допоміжна

1. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України від 17 чер. 2004 р. № 1807 – IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1807-15> (дата звернення 29.10.2019).
2. Корінець Р.Я., Гриценко М.П., Берездецький Ю.М. , Кухарук Ю.Я. та ін. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність. Закон України: науково-практичний коментар / за ред. Р.Я. Корінця. Львів: Вид-во НВФ «Українські технології». 2007. 248 с
3. Буткалюк Т., Ванжула Ю., Лоянич Г. та ін. Теорія та практика дорадництва (планування та втілення програм Екстешин). Навчальний посібник / за ред. В. Мамалиги. Вінниця: ТОВ "Консоль". 2004. 240 с.
4. Основи сільськогосподарського дорадництва в Україні. Навчальний посібник для дорадчих служб / За ред. Р. Шмідта. Упорядники І.Вуйцик, І. Гнатюк, М. Капштик. Львів: НВФ “Українські технології”. 2003. 680с.
5. Кропивко М. Ф., Кальна-Дубінюк Т.П., Безкровний М.Ф. та ін. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: Навчальний посібник. Київ: Видавничий центр НАУ. 2004. 348с.
5. Литвин О.Ф. Аграрний консалтинг. Методичні рекомендації для виконання курсової роботи студентами спеціальності 201 „Агрономія” освітнього ступеня «Магістр». Львів 2018. 23 с.

6. Литвин О.Ф., Бомба М.І. Основи аграрного консалтингу. Методичні рекомендації для виконання практичних робіт студентами напряму підготовки 7.090101, 8. 090101 „Агрономія”. Львів. 2016. 21 с.

7. Литвин О.Ф., Бомба М.І., Дудар І.Ф. Основи аграрного консалтингу. Методичні рекомендації до вивчення дисципліни і написання контрольних робіт студентами факультету заочної освіти спеціальності: 8.130102 "Агрономія", 8.130103 "Плодоовочівництво і виноградарство". Львів 2014. 19 с.

6. Саблук П.Т., Скирта Б.К., Скупий В.М. та ін. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України / За ред. П.Т. Саблука. Київ: Інститут аграрної економіки УААН, 2003. 439 с.

7. Основи сільськогосподарського дорадництва в Україні. Навчальний посібник для дорадчих служб / За ред. Р. Шмідта. Львів: НВФ “Українські технології”, 2003. 680с.

8. Кропивко М. Ф., Кальна-Дубінюк Т.П., Безкровний М.Ф. та ін. Основи аграрного консалтингу: Навчальний посібник. Київ: Видавничий центр НАУ. 2004. 285с