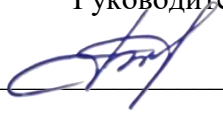


МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Астраханский государственный университет имени В. Н. Татищева»
(Астраханский государственный университет им. В. Н. Татищева)

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОПОП

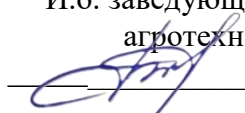


А.С. Бабакова

6 июня 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

И.о. заведующий кафедрой
агротехнологий



А.С.Бабакова

6 июня 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**«ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ
КОМПЛЕКСЕ»**

Составитель(и)

Бабакова А.С.

доцент, кандидат сельскохозяйственных наук,

доцент кафедры агротехнологий

Цымбал О.Н., к.б.н., доцент кафедры

агротехнологий

Кущева А.А., ассистент кафедры агротехнологий

Направление подготовки /

специальность

35.00.00 Сельское, лесное и рыбное хозяйство

Направленность (профиль) ОПОП

**Агрономия / Технология производства и
переработки сельскохозяйственной продукции /**

Агроинженерия

Квалификация (степень)

бакалавр

Форма обучения

очная

Год приёма

2023

Курс

3-4

Семестр(ы)

6,7

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Целью освоения дисциплины «Организация и предпринимательство в агропромышленном комплексе» является формирование теоретических основ и практических навыков организации предпринимательства в АПК с учетом биологических, технических, технологических, социально-экономических, информационных и других факторов.

1.2. Задачи освоения дисциплины:

- формирование навыка использования базовых систем экономики и определения экономической эффективности профессиональной деятельности;
- изучение отечественного и зарубежного опыта в области организации предпринимательской деятельности;
- формирование умения анализировать проблемы экономического характера при анализе предпринимательской деятельности, систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности;
- владеть методикой составления бизнес-плана

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

2.1. Учебная дисциплина «Организация и предпринимательство в агропромышленном комплексе» относится к элективным дисциплинам и осваивается в 6,7 семестре.

Приступая к изучению данной дисциплины, студент должен иметь базовые знания по дисциплинам: экономическая и финансовая грамотность.

2.2. Для изучения данной учебной дисциплины необходимы следующие знания, умения, навыки, формируемые предшествующими учебными дисциплинами (модулями):

Экономическая и финансовая грамотность

Знания: знаний об экономической сфере общества и экономической культуре, о закономерностях функционирования и поведения субъектов рыночной экономики на микро- и макроуровне, о функционировании механизма мирового хозяйства и инструментах социально-экономической политики

Умения: использовать фундаментальные экономико-финансовые понятия и методологию экономической науки в различных областях жизнедеятельности, выбирать модель грамотного экономического и финансового поведения в условиях экономических и финансовых рисков

Навыки: управления личными финансами, практического опыта принятия и реализации рациональных экономических и финансовых решений.

Организация и предпринимательство в агропромышленном комплексе

Знания: теоретических основ организации предпринимательства в АПК с учетом биологических, технических, технологических, социально-экономических, информационных и других факторов; отечественного и зарубежного опыта в области организации предпринимательской деятельности

Умения: анализировать проблемы экономического характера при анализе предпринимательской деятельности, систематизировать и обобщать информацию по отдельным вопросам предпринимательской деятельности

Навыки: использования базовых систем экономики и определения экономической эффективности профессиональной деятельности; владеть методикой составления бизнес-

плана.

2.3. Последующие учебные дисциплины (модули) и (или) практики, для которых необходимы знания, умения, навыки, формируемые данной учебной дисциплиной.

Знания и умения, полученные в результате освоения дисциплины, являются необходимыми для успешного прохождения дисциплин: менеджмент и маркетинг сельскохозяйственной продукции, инновационные проекты в растениеводстве, управление проектами в растениеводстве, а также для прохождения преддипломной и производственной практик и для написания выпускной квалификационной работы.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенции(ий) в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки / специальности:

универсальных (УК): УК-9, ПК-3

Таблица 1 – Декомпозиция результатов обучения

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИУК-9.1.1. Знает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике	ИУК-9.2.1. Применять базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели, формы участия государства в экономике, в профессиональной деятельности	ИУК-9.3.1. Методами подбора базовых принципов функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике
	ИУК-9.1.2 Знает методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), собственные экономические и финансовые риски	ИУК-9.2.2 Умеет применять методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, умеет управлять личными финансами (личным бюджетом), умеет оценивать собственные экономические и финансовые риски.	ИУК-9.3.2 Владеет навыками экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, управления личными финансами (личным бюджетом), оценивает собственные экономические и финансовые риски.
ПК-3	ИПК-3.1.1.	ИПК-3.2.1 принимать	ИПК-3.3.1. методами

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)		
	Знать (1)	Уметь (2)	Владеть (3)
Формирование знаний, умений и навыков по принятию управленческих решений при реализации отраслевых проектов	управленческие решения при реализации проектов в области растениеводства ИПК-3.1.2. работу коллектива подразделения сельскохозяйственного предприятия по производству продукции растениеводства ИПК-3.1.3. технологии возделывания сельскохозяйственных культур в различных экономических и погодных условиях ИПК-3.1.4. современный агробизнес в изменяющихся условиях рынка	управленческие решения при реализации проектов в области растениеводства ИПК-3.2.2. организовывать работу коллектива подразделения сельскохозяйственного предприятия по производству продукции растениеводства ИПК-3.2.3. Принимать управленческие решения по реализации технологий возделывания сельскохозяйственных культур в различных экономических и погодных условиях ИПК-3.2.4. Планировать современный агробизнес в изменяющихся условиях рынка	управленческих решения при реализации проектов в области растениеводства ИПК-3.3.2. приемами организации работы коллектива подразделения сельскохозяйственного предприятия по производству продукции растениеводства ИПК-3.3.3. методами принятия управленческих решения по реализации технологий возделывания сельскохозяйственных культур в различных экономических и погодных условиях ИПК-3.3.4. методами планирования современного агробизнеса в изменяющихся условиях рынка

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Объём дисциплины составляет 4 зачётные единицы, в том числе 56 часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (из них 28 часов – лекции, 28 часов – лабораторные занятия), и 88 часов – на самостоятельную работу обучающихся.

Таблица 2 – Структура и содержание дисциплины (модуля)

Раздел, тема дисциплины	Семестр	Контактная работа (в часах)			Самост. работа		Форма текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации
		Л	ПЗ	ЛР	КР	СР	
Тема 1. Основы предпринимательства в АПК.	6	2	2			10	Конспект учебной литературы, выполнение кейс-задачи
Тема 2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.	6	6	6			20	Ответ на практическом занятии, контрольная работа, выполнение кейс-задачи
Тема 3. Обоснование и принятие предпринимательских решений.	6	6	6			14	Конспект учебной литературы, выполнение кейс-задачи
итого 6 семестр- 72 часа	6	14	14			44	зачет
Тема 4. Риски в предпринимательстве.	7	7	7			22	Конспект учебной литературы, контрольная работа, выполнение кейс-задачи
Тема 5. Основы организации и регулирования малого бизнеса в АПК России.	7	7	7			22	Семинар-диспут, ответ на практическом занятии, доклад с презентацией, тест, выполнение кейс-задачи, разработка бизнес-плана
7 семестр -72 часа	7	14	14			44	экзамен
Итого – 144 часа		28	28			88	

Таблица 3 – Матрица соотнесения разделов, тем учебной дисциплины и формируемых компетенций

Раздел, тема	Кол-во	Код компетенции	Общее
--------------	--------	-----------------	-------

дисциплины (модуля)	часов	УК-9	ПК-3	количество компетенций
Тема 1. Основы предпринимательства в АПК.	14	+	+	2
Тема 2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.	32	+	+	2
Тема 3. Обоснование и принятие предпринимательских решений.	26	+	+	2
Тема 4. Риски в предпринимательстве.	36	+	+	2
Тема 5. Основы организации и регулирования малого бизнеса в АПК России.	36	+	+	2
Итого	144			

Краткое содержание каждой темы дисциплины

Тема 1. Основы предпринимательства в АПК.

Сущность и значение предпринимательской деятельности. Предпринимательская среда. Мотивация и социальная ответственность предпринимателя в АПК. Организационно-правовые формы предприятий агропромышленного комплекса. Правовые основы производственной деятельности аграрного предприятия. Физическая и географическая среда в предпринимательской деятельности.

Тема 2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.

Принципы эффективной организации производства. Задачи оценки и результативные показатели предпринимательской деятельности. Оценка платежеспособности, финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий АПК.

Тема 3. Обоснование и принятие предпринимательских решений.

Обоснование и технология принятия предпринимательского решения в АПК. Предпринимательская идея и ее выбор. Предпринимательские решения: понятие, типы, процесс и методы принятия. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.

Тема 4. Риски в предпринимательстве.

Понятие предпринимательского риска. Виды предпринимательского риска. Классификация видов предпринимательского риска. Классификация областей предпринимательского риска. Основные пути минимизации финансового риска. Причины возникновения рисков в предпринимательстве.

Тема 5. Основы организации и регулирования малого бизнеса в АПК России.

Законодательные аспекты развития малых форм хозяйствования в сфере агропромышленного комплекса. Основные социально-экономические цели развития агропромышленного комплекса. Развитие малого предпринимательства как одно из направлений эффективного функционирования отечественного АПК. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ И ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1. Указания для преподавателей по организации и проведению учебных занятий по дисциплине

Лекция – вид учебных занятий, где преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на семинарское занятие и указания на самостоятельную работу.

Лекционные занятия сопровождаются показом презентаций, фото- и видеоматериалов.

Практическое занятие — это форма организации учебного процесса, направленная на выработку у студентов практических умений для изучения последующих дисциплин (модулей) и для решения профессиональных задач.

Практическая работа – это форма организации учебного процесса, направленная на выполнение студентами практического задания под руководством преподавателя. При этом у обучающихся формируются определенные умения и навыки, необходимые для выполнения конкретных видов практической деятельности. Практическая работа подготавливает к выполнению самостоятельных работ творческого характера. Практическая работа может быть тренировочной, закрепляющей знания и умения и итоговой на более высоком уровне самостоятельности. Наблюдение за деятельностью учащихся позволяет определить учащихся, которые нуждаются в дополнительном времени на обучение умениям, позволяет выявить наиболее сложные умения, выявить глубину понимания теоретических знаний. Цель практических занятий – проверить уровень овладения студентами материалом, закрепить полученные знания и умения, провести связь между теоретическими положениями и их практическим применением, выработать новые практические умения, сформировать навыки самостоятельной работы, самоконтроля и самообучения.

5.2. Указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов организуется преподавателем через регулярное домашнее задание и систематический контроль знаний студентов на занятиях, а также проведением контрольного оценивания по завершению каждого раздела. Самостоятельная работа студентов по курсу призвана не только закреплять и углублять знания, полученные на аудиторных занятиях, но и способствовать развитию у студентов творческих навыков, инициативы, умению организовать свое время. При выполнении плана самостоятельной работы студенту необходимо прочитать теоретический материал не только в учебниках и учебных пособиях, указанных в библиографических списках, но и познакомиться с публикациями в периодических изданиях.

Для успешного усвоения программы данной дисциплины студентам рекомендуется следующие методы самостоятельной работы. Работа с учебным пособием: конспектирование – краткое изложение, краткая запись содержания прочитанного; составление плана текста, т. е. после прочтения текста разбирать его на части и озаглавить каждую часть, при этом, план, может быть, простой или сложный. тезирование – краткое изложение основных мыслей прочитанного (тезисы); цитирование – дословная выдержка из текста, с указанием выходных данных (автор, название работы, место издания, издательство, год издания, страница); аннотирование – краткое свернутое изложение содержания прочитанного с выражением своего отношения к прочитанному; рецензирование – написание краткого отзыва с выражением своего отношения о прочитанном; составление справки – сведений о чем-нибудь полученных после поисков; составление формально-логической модели – словесно-схематическое изображение прочитанного; составление тематического тезауруса – упорядоченный комплекс базовых понятий по разделу, теме; составление матриц идей – сравнительные характеристики однородных предметов, явлений в трудах разных авторов; практические упражнения – выполнение умственного или практического действия с целью овладения им или повышения его качеств. По характеру упражнения подразделяются: устные, письменные, графические и учебно-трудовые.

Таблица 4 – Содержание самостоятельной работы обучающихся

Номер раздела (темы)	Темы/вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Кол-во часов	Форма работы
1	1. Что такое «предпринимательская среда»? 2. Какие организационно-правовые формы предприятий вы знаете? 3. Мотивация и социальная ответственность предпринимателя в АПК. 4. Какие сферы в предпринимательской деятельности относятся к услугам? 5. Что значит физическая и географическая среда в предпринимательской деятельности?	10	Изучение и конспектирование учебной литературы, подготовка к практическому занятию, выполнение кейс-задачи
2	1. Назовите основные принципы эффективной организации производства. 2. Назовите основные задачи оценки и результативные показатели предпринимательской деятельности. 3. Как происходит оценка платежеспособности, финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий АПК? 4. С какими факторами непосредственно связана предпринимательская деятельность в системе агробизнеса?	20	Изучение и конспектирование учебной литературы, подготовка к практическому занятию, подготовка к контрольной работе, выполнение кейс-задачи
3	1. Что такое «предпринимательская идея»? 2. К какой функции относится принятие основных непростых решений в управлении предприятия? 3. Какие факторы должны учитывать предприниматели при принятии	14	Изучение и конспектирование учебной литературы, выполнение кейс-задачи

	решений, связанных с рисками? 4. Опишите процесс принятия предпринимательского решения. 5. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.		
4	1. Опишите понятие предпринимательского риска. 2. Виды предпринимательского риска. 3. Классификация видов предпринимательского риска. 4. Классификация областей предпринимательского риска. 5. Назовите основные пути минимизации финансового риска. 6. Опишите причины возникновения рисков в предпринимательстве.	22	Изучение и конспектирование учебной литературы, подготовка к контрольной работе, выполнение кейс-задачи
5	1. Какие законодательные аспекты развития малых форм хозяйствования в сфере агропромышленного комплекса вы знаете? 2. Назовите основные социально-экономические цели развития агропромышленного комплекса. 3. Развитие малого предпринимательства как одно из направлений эффективного функционирования отечественного АПК. 4. Какие три основные документа в финансовой части бизнес-плана являются обязательными?	22	Изучение и конспектирование учебной литературы, подготовка к практическому занятию, подготовка к семинару, подготовка к тесту, подготовка доклада, выполнение кейс-задачи, разработка бизнес-плана

5.3. Виды и формы письменных работ, предусмотренных при освоении дисциплины (модуля), выполняемые обучающимися самостоятельно

В результате освоения дисциплины предусмотрено написание докладов.

Доклад - это вид самостоятельной работы, используемый в учебных занятиях, способствующий формированию навыков исследовательской работы, расширяющий познавательные интересы студентов, формирующий способность сопоставлять точки зрения и критически мыслить.

Доклад является самостоятельной учебно-исследовательской работой студента, на тему, предложенную преподавателем. Возможен самостоятельный выбор темы студентом на

интересующую его проблему, при этом она должна затрагивать проблематику изучаемого курса и быть согласованной с преподавателем. Объем доклада составляет 3-6 страниц. Доклад может сопровождаться мультимедийной презентацией, фото- и видео демонстрацией.

Этапы работы над докладом

1. Выбор или формулирование темы.
 2. Подбор и изучение основных источников (как правило, при разработке доклада используется не менее четырех источников).
 3. Обработка и систематизация информации.
 4. Разработка плана доклада.
 5. Написание доклада.
 6. Определение выводов.
 7. Обсуждение доклада с преподавателем.
 8. Публичное выступление по изученной теме и её обсуждение в аудитории.
- Выступление с докладом не должно превышать десяти минут.

9. Анализ и рефлексия проделанной работы. Определение возможных перспектив дальнейшей работы над темой.

Метод кейсов (англ. Casemethod, кейс-метод, кейс-стади, case-study, метод конкретных ситуаций, метод ситуационного анализа) — техника обучения, использующая описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

6.1. Образовательные технологии

Учебные занятия по дисциплине могут проводиться с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) интерактивном взаимодействии обучающихся и преподавателя в режимах on-line и/или off-line в формах: видеолекций, лекций-презентаций, видеоконференции, собеседования в режиме чат, форума, чата, выполнения виртуальных практических или лабораторных работ и др.

Лекция-презентация. Форма изложения материала, которая позволяет акцентировать внимание на значимых моментах излагаемой информации, используя наглядные эффектные образы в виде таблиц, схем, диаграмм, графиков, ранжированных рядов, рисунков, фото, видео-слайдов; обеспечить ускорение усвоения знаний посредством аудиовизуальных средств информации.

Учебная дискуссия – это форма организации учебной деятельности, при которой происходит ознакомление с содержанием учебного материала и обмен мнениями учащимися по этому поводу, под понятием «дискуссия» понимается обмен мнениями во всех его формах. В ходе учебной дискуссии происходит высказывание точек зрения каждым учащимся по конкретной проблеме или, рассматриваемому в ходе обучения вопросу. Этот метод обучения заключается в проведении учебных групповых дискуссий по конкретной проблеме в относительно небольших группах обучающихся.

Учебный видеофильм. Одним из современных средств обучения, функционирующем на базе информационно-коммуникационных технологий, является учебный фильм. Он создаётся и демонстрируется обучаемым с помощью компьютера, позволяя многократно просматривать учебный материал детально осмысливать информацию. Учебный фильм представляет собой видеоряд с закадровым текстом и музыкальным сопровождением, создаваемый для визуального обучения с целью более качественного овладения обучающимися каким-либо действием или методикой.

Фронтальный опрос -это этап учебного занятия, на котором, преподаватель опрашивает обучающихся всей группы. Такая форма контроля может проводиться несколько раз в течении занятия. Фронтальный опрос обычно сочетается с повторением пройденного материала, являясь средством закрепления знаний и умений. Индивидуальный устный опрос - такой вид опроса, при котором выявляются знания и навыки одного обучающегося. Опрос может быть как письменным, так и устным.

Семинар – эффективная форма закрепления полученных по обсуждаемой проблеме знаний, видения этой проблемы в целом, осознания ее соотнесенности с другими темами в рамках целостной философской концепции. С точки зрения методики проведения семинар представляет собой комбинированную,интегративную форму учебного занятия. Он предполагает возможность использования рефератов, фрагментов первоисточников, устных и письменных понятийных диктантов, тестов, заданий типа «закончите предложение» и др.

Для стимулирования самостоятельного мышления на занятиях используются различные активные методы обучения: проблемные ситуации, игры, задачи, тесты, кейсы, интерактивный опрос. В практике семинарских занятий используется следующий ряд форм: развернутая беседа, семинар-диспут, комментированное чтение, упражнения на самостоятельность мышления, письменная (контрольная) работа, семинар-коллоквиум и другие.

Веб-квиз представляет собой вид поисково-исследовательской и аналитической работы по разделу учебного модуля (дисциплины) по Интернет-ресурсам, продуктом данного вида самостоятельной работы.

Таблица 5 – Образовательные технологии, используемые при реализации учебных занятий

Раздел, тема дисциплины (модуля)	Форма учебного занятия		
	Лекция	Практическое занятие, семинар	Лабораторная работа
Тема 1. Основы предпринимательства в АПК.	Лекция-презентация	Не предусмотрено	Веб-квиз, фронтальный опрос, практическое занятие
Тема 2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.	Лекция-презентация	Не предусмотрено	Веб-квиз, фронтальный опрос, практическое занятие
Тема 3. Обоснование и принятие предпринимательских решений.	Лекция-презентация	Не предусмотрено	Веб-квиз, фронтальный опрос, практическое

			занятие
Тема 4. Риски в предпринимательстве.	Лекция-презентация	Не предусмотрено	Веб-круиз, фронтальный опрос, практическое занятие
Тема 5. Основы организации и регулирования малого бизнеса в АПК России.	Лекция-презентация	Не предусмотрено	Веб-круиз, фронтальный опрос, практическое занятие, деловая игра

6.2. Информационные технологии

В ходе изучения дисциплины предусмотрено - использование возможностей Интернета в учебном процессе (использование информационного сайта преподавателя (рассылка заданий, предоставление выполненных работ, ответы на вопросы, ознакомление учащихся с оценками и т.д.

- использование электронных учебников и различных сайтов (например, электронные библиотеки, журналы и т.д.) как источник информации
- использование возможностей электронной почты преподавателя
- использование средств представления учебной информации (электронных учебных пособий и практикумов, применение новых технологий для проведения очных (традиционных) лекций и семинаров с использованием презентаций и т.д.)
- использование образовательного портала АГУ.
- использование электронно-библиотечного ресурса АГУ.
- использование системы управления обучением LMS Moodle

6.3. Программное обеспечение, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

6.3.1. Программное обеспечение

6.3.1. Программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Назначение
Adobe Reader	Программа для просмотра электронных документов
Платформа дистанционного обучения LMS Moodle	Виртуальная обучающая среда
Mozilla FireFox	Браузер
Microsoft Office 2013, Microsoft Office Project 2013, Microsoft Office Visio 2013	Пакет офисных программ
7-zip	Архиватор
Microsoft Windows 10 Professional	Операционная система
Kaspersky Endpoint Security	Средство антивирусной защиты
Google Chrome	Браузер
Notepad++	Текстовый редактор
OpenOffice	Пакет офисных программ
Opera	Браузер
Paint .NET	Растровый графический редактор
Microsoft Security Assessment Tool. Режим доступа:	Программы для информационной безопасности

Наименование программного обеспечения	Назначение
http://www.microsoft.com/ru-ru/download/details.aspx?id=12273 (Free) Windows Security Risk Management Guide Tools and Templates. Режим доступа: http://www.microsoft.com/en-us/download/details.aspx?id=6232 (Free)	
VLC Player	Медиапроигрыватель
WinDjView	Программа для просмотра файлов в формате DJV и DjVu
GIMP	Многоплатформенное программное обеспечение для работы над изображениями.
LibreOffice	Пакет офисных программ.
CorelDRAW Graphics Suite x6	Надежное программное решение для графического дизайна, которое подойдет как начинающим, так и опытным пользователям. Пакет включает в себя среду с обширным контентом и профессиональные приложения для графического дизайна, редактирования фотографий и веб-дизайна.

6.3.2. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Универсальная справочно-информационная полнотекстовая база данных периодических изданий ООО «ИВИС» http://dlib.eastview.com <i>Имя пользователя: AstrGU</i> <i>Пароль: AstrGU</i>
Электронные версии периодических изданий, размещённые на сайте информационных ресурсов www.polpred.com
Электронный каталог Научной библиотеки АГУ на базе MARKSQL НПО «Информ-систем» https://library.asu.edu.ru/catalog/
Электронный каталог «Научные журналы АГУ» https://journal.asu.edu.ru/
Корпоративный проект Ассоциации региональных библиотечных консорциумов (АРБИКОН) «Межрегиональная аналитическая роспись статей» (МАРС) – сводная база данных, содержащая полную аналитическую роспись 1800 названий журналов по разным отраслям знаний. Участники проекта предоставляют друг другу электронные копии отсканированных статей из книг, сборников, журналов, содержащихся в фондах их библиотек. http://mars.arbicon.ru
Справочная правовая система КонсультантПлюс. Содержится огромный массив справочной правовой информации, российское и региональное законодательство, судебную практику, финансовые и кадровые консультации, консультации для бюджетных организаций, комментарии законодательства, формы документов, проекты нормативных правовых актов, международные правовые акты, правовые акты, технические нормы и правила. http://www.consultant.ru

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

7.1. Паспорт фонда оценочных средств

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Организация и предпринимательство в АПК» проверяется сформированность у обучающихся компетенций, указанных в разделе 3 настоящей программы. Этапность формирования данных компетенций в процессе освоения образовательной программы определяется последовательным освоением дисциплин (модулей) и прохождением практик, а в процессе освоения дисциплины (модуля) – последовательным достижением результатов освоения содержательно связанных между собой разделов, тем.

Таблица 6 – Соответствие разделов, тем дисциплины (модуля), результатов обучения по дисциплине (модулю) и оценочных средств

Контролируемый раздел, тема дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
Тема 1. Основы предпринимательства в АПК.	УК-9, ПК -3	Конспект учебной литературы
Тема 2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности.	УК-9, ПК-3	Конспект учебной литературы, контрольная работа
Тема 3. Обоснование и принятие предпринимательских решений.	УК-9, ПК-3	Конспект учебной литературы
Тема 4. Риски в предпринимательстве.	УК-9, ПК-3	Конспект учебной литературы, контрольная работа
Тема 5. Основы организации и регулирования малого бизнеса в АПК России.	УК-9, ПК-3	Конспект учебной литературы доклад – презентация, тест

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 7 – Показатели оценивания результатов обучения в виде знаний

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует глубокое знание теоретического материала, умение обоснованно излагать свои мысли по обсуждаемым вопросам, способность полно, правильно и аргументированно отвечать на вопросы, приводить примеры
4 «хорошо»	демонстрирует знание теоретического материала, его последовательное изложение, способность приводить примеры, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует неполное, фрагментарное знание теоретического материала, требующее наводящих вопросов преподавателя, допускает существенные ошибки в его изложении, затрудняется в приведении примеров и формулировке выводов
2 «неудовлетво	демонстрирует существенные пробелы в знании теоретического материала, не способен его изложить и ответить на наводящие вопросы

Шкала оценивания	Критерии оценивания
рительно»	преподавателя, не может привести примеры

Таблица 8 – Показатели оценивания результатов обучения в виде умений и владений

Шкала оценивания	Критерии оценивания
5 «отлично»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы
4 «хорошо»	демонстрирует способность применять знание теоретического материала при выполнении заданий, последовательно и правильно выполняет задания, умеет обоснованно излагать свои мысли и делать необходимые выводы, допускает единичные ошибки, исправляемые после замечания преподавателя
3 «удовлетворительно»	демонстрирует отдельные, несистематизированные навыки, испытывает затруднения и допускает ошибки при выполнении заданий, выполняет задание по подсказке преподавателя, затрудняется в формулировке выводов
2 «неудовлетворительно»	не способен правильно выполнить задания

7.3. Контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения по дисциплине:

Кейс-задача по теме 1. Классический картель

Регионы регулируют торговые надбавки и оптовые цены. Это пример сговора, не требующий доказательств, считают эксперты. Федеральная антимонопольная служба не согласна.

Александра Петрачкова. Ведомости. 17.10.2007, № 196 (1970) Постоянный адрес материала:
<http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2007/10/17/134495>

За январь – сентябрь инфляция составила 7,5 %, а за первую неделю октября все подорожало на 0,5 %. Чиновники винили в этом неурожай и скачок мировых цен на продукты. Ростом цен озабочился президент, правительство повысило экспортные пошлины на пшеницу и ячмень и снизит импортные – на молочные продукты.

Но этим дело не ограничится. Основные силы надо направить на борьбу с «нахалами, которые решили нажиться на чужом горе», сказал руководитель департамента потребительского рынка Москвы Владимир Малышков. Он имел в виду производителей и продавцов социально значимых продуктов.

Государство не может регулировать цены, но договариваться с бизнесом власти вправе, напомнил замминистра экономического развития Кирилл Андросов. В понедельник после совещания у премьера Виктора Зубкова министр сельского хозяйства Алексей Гордеев похвалился: правительство провело переговоры с ассоциациями, объединяющими сети и производителей продовольствия, они «готовы стабилизировать цены и исключить спекулятивные сделки».

До этого Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ) призвала производителей социально значимых товаров зафиксировать цены, пообещав сделать то же.

Переговоры кроме АКОРТ были проведены с Молочным и Масложировым союзами. Оба в устной форме пообещали стабилизировать цены, рассказали представители объединений.

Регионы пошли гораздо дальше. Во многих уже подписаны соглашения с компаниями и торговыми сетями (см. табл.). Самая популярная мера – установка предельных наценок в магазинах. Тюменский губернатор Владимир Якушев даже спрашивать компании не стал, а просто подписал постановление, что торговые наценки на 13 товарных позиций не должны превышать 10 %. Сейчас, по его сведениям, они доходят до 43 %.

Другой способ – взять обещание с производителей не поднимать оптовые цены выше предельных. Саратовские компании «Знак хлеба», «Молочный комбинат Энгельс», «Саратовмука» и другие пообещали не поднимать цены сверх нынешнего. А чиновники Краснодарского края постановили, что сметана не должна стоить дороже 70 руб. за 1 кг, а масло растительное – 50 руб. за 1 л. В некоторых регионах чиновники субсидируют транспортные издержки производителей и фиксируют ставки аренды торговых площадей.

Даже там, где с производителей и торговцев не взяли никаких обязательств, у них есть все основания поостеречься с повышением цен. «Все, кто будет уличен в непомерно высоких наценках, кто воспользовался ситуацией роста цен, должны быть привлечены к ответственности – уголовной», – отрезал президент Карелии Сергей Катанандов. Тех, кто поднимет цены, правоохранительные органы привлекут к уголовной ответственности, пригрозил и астраханский губернатор Александр Жилин. В Самарской области губернатор поручил изучить цепочки реализации продуктов ГУВД. Нарушителей ждут административные меры воздействия.

Из всех этих мер только компенсация издержек компаний не противоречит антимонопольному законодательству – при условии, что деньги распределяются на объективном конкурсе, считает партнер DLA Piper Игорь Паншенский. Губернаторы не могут устанавливать размер наценок – это ограничение экономической свободы, возможное в особых случаях на федеральном уровне, отмечает он. А фиксация цен противоречит закону о защите конкуренции.

«То, что сейчас происходит, можно расценить как публичное и санкционированное властями формирование картельного соглашения», – заключает Паншенский.

У Федеральной антимонопольной службы другое мнение. Соглашения законны, если будут заключаться в интересах потребителя, если они не ограничивают конкуренцию сверх меры, необходимой для обуздания цен, заявила служба. Но сначала регионам следует спросить разрешения ФАС на заключение соглашений, добавляет сотрудник службы. Делают ли это регионы, неизвестно.

Регионы борются с прогровольственной инфляцией		
РЕГИОН	МЕРА	ПРИМЕЧАНИЕ
Саратовская область	Подписаны соглашения с 10 компаниями-производителями	Они зафиксировали цены на свою продукцию на текущем уровне
Оренбургская область	Подписаны соглашения с крупнейшими сетями («Магнит», «Сам», «Экон», «Патерсон» и др.) о предельных наценках	Наценки на хлеб и молоко не должны превышать 10%, на яйца – 15%, масло растительное – 20%
Бурятия	Подписаны соглашения с крупнейшими магазинами о предельных наценках Субсидирование производителей	Два месяца торговые наценки на хлеб не будут превышать 15% Выделено 10 млн руб. на компенсацию затрат на транспорт и энергию
Тюменская область	Подписано распоряжение губернатора о предельных наценках Единовременная разовая выплата	Наценка в сетях на хлеб, молоко, творог, кефир, сметану, масло, соль, сахар не должна превышать 10% Пенсионеры и инвалиды до конца октября получат по 500 руб.
Ленинградская область	Субсидирование пекарен	За стабилизацию цен они получат 2,5 млн руб.
Краснодарский край	Рекомендованы предельные цены в рознице	Молоко и кефир не продавать дороже 20 руб. за л, творог – 90 руб. за кг, яйца – 30 руб. за десяток
Татарстан	Подписаны соглашения с крупнейшими производителями	До конца 2007 г. не продавать хлеб дарницкий дороже 10,17 руб., сыр козломасной – 172 руб. за 1 кг, десяток яиц – 26 руб.

ИСТОЧНИК: REGIONS.RU, INTERFAX

1. Какие факторы определяют динамику спроса на рынке молочной продукции? Какова их роль в росте цен на этом рынке?

2. Какие факторы определяют динамику предложения на рынке молочной продукции? Какова их роль в росте цен на этом рынке?

3. Насколько оправданы подозрения общественности и некоторых участников рынка в наличии картельного сговора на данном рынке? Действительно ли рост цен на молочную продукцию вызван формированием молочного картеля?

4. Оцените эффективность государственных мер по выходу из кризиса на молочном рынке. Может ли замораживание цен снизить инфляционное давление на рынке и в экономике?

Кейс-задача по теме 2. Агропромышленный комплекс России

Одна из важнейших задач, стоящих перед агропромышленным комплексом – обеспечение страны собственным продовольствием. Сейчас Россия обеспечивает себя растительным маслом на 58 %, сахаром – на 42 %, фруктами и ягодами – на 28 %, овощами и бахчевыми – на 50 %, хлебом – на 80 %, молочными и мясными продуктами на 50–58 %.

Один из главных недостатков сельского хозяйства России – большие потери продукции при уборке и хранении: до 30 % зерна, 50 % картофеля, 20 % льна и т.д. Собранная продукция плохо перерабатывается. Из 1 т сырья пищевой продукции получают на 20–30 % меньше, чем в развитых странах. Не используется 50 % субпродуктов и обезжиренного молока, 93 % крови. Всё это следствие недостаточного финансирования перерабатывающих отраслей. В России соотношение вложений в них и сельское хозяйство составляет 1 : 10, а в США – 1,24 : 1,00. Очень слабо развита пищевая промышленность Европейского Севера, Сибири, Дальнего Востока. Важнейшая задача сельского хозяйства – развитие различных форм собственности на селе. Доля частного сектора за последние годы увеличилась до 40 %. Однако она слишком мала, для того, чтобы компенсировать снижение производства в колхозах и совхозах. Быть фермером в России сложно: из 100 фермерских хозяйств выживает 48. Только наличие различных форм хозяйствования может решить проблему повышения производительности труда в отечественном сельском хозяйстве. От решения проблем, накопившихся в АПК, зависит здоровье и уровень жизни россиян. Калорийность питания российского населения постоянно снижается. По этому показателю (2600 ккал в день) Россия сравнялась с развивающимися странами. Очень велик соблазн ввозить многие продукты из-за рубежа, поскольку они дешевле отечественных продуктов. Но важно помнить: все развитые страны мира. Прежде всего, поддерживают своё сельскохозяйственное производство, даже если оно дороже зарубежного.

Вопросы

1. Сформулируйте проблему.
2. Подумайте, производство, каких видов сельскохозяйственной продукции, наиболее реально для обеспечения страны продовольствием. Учитывайте её агроклиматические особенности? (используя климатическую карту России, карты «Животноводство» и «Растениеводство»).
3. Как сократить потери продукции при уборке и хранении?
4. Какие формы собственности, и какие виды хозяйств существуют в сельском хозяйстве?
5. Как можно повысить производительность труда в сельском хозяйстве?

6. Как сельское хозяйство влияет на здоровье и уровень жизни Россиян?
7. Почему развитые страны мира поддерживают своё сельскохозяйственное производство?

Контрольная работа по теме 2

1. Определить экономическую эффективность производства зерновых культур
2. Определить экономическую эффективность производства овощных культур
3. Определить экономическую эффективность производства картофеля
4. Определить экономическую эффективность производства кормовых культур
5. Определить экономическую эффективность производства плодово-ягодных культур

Контрольная работа по теме 4.

Основные средства.

Расчет показателей использования ОС

Необходимо:

1. Заполнить пропуски в таблице.
2. Определить влияние факторов (удельного веса активной части основных средств, среднегодовой стоимости машин и оборудования, объема изготовленной продукции) на изменение фондоотдачи, используя методы факторного анализа.
3. Сделать выводы.

Исходные данные:

Показатели	План	Факт	Абсолютное отклонение
1. Объем изготовленной продукции, тыс. шт	175	220	
2. Цена за единицу, ден. ед.	10	12	
3. Среднегодовая стоимость промышленно-производственных основных средств, тыс. ден. ед.	58	72	
4. Фондоотдача			
5. Фондоемкость			
6. Среднегодовая стоимость машин и оборудования, ден. ед.	35000	38000	
7. Фондоотдача активной части фондов			
8. Удельный вес активной части			

основных средств, %			
---------------------	--	--	--

Необходимо: Определить коэффициент оборачиваемости и длительность одного оборота оборотных средств предприятия по следующим данным (табл.).

Показатели	Значение
Предшествующий год по отчету:	
• объем реализованной продукции	5240
• средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	
а) на начало года	950
б) на конец года	992
План на текущий год:	
объем реализованной продукции, тыс. ден. ед.	5350
средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	
а) на начало года	1002
б) на конец года	1142
Фактически в текущем году:	
объем реализованной продукции, тыс. ден. ед.	5360
средние остатки нормируемых оборотных средств, тыс. ден. ед.	
а) на начало года	1014
б) на конец года	1140

Расчеты выполнить отдельно по предшествующему году и по текущему году по плану и фактически. Сделать выводы. Точность расчетов – до одного знака после запятой.

Кейс-задача по теме 3. Предпринимательские решения.

Описание ситуации:

Вы планируете расширить свой бизнес и Вам необходимо проанализировать профессиональные функции предпринимателя на разных стадиях.

Вы руководитель компании по предоставлению услуг сотовой связи. В связи с высокой конкуренцией, Вы принимаете решение ввести минимальные тарифы для своих абонентов. Для получения наибольшей прибыли Ваши аналитики предлагают с каждой минуты разговора снимать на три копейки больше чем указано в тарифах, в итоге расходного

абонента не значителен и незаметен, а в масштабах компании выходит существенная прибыль. Как Вы поступите?

Содержание задания:

«Оптимизация профессиональных функций на различных этапах предпринимательской деятельности»

-Проанализируйте профессиональные функции предпринимателя на определенной стадии предпринимательской деятельности.

-Опишите все предпринимательские решения, которые вы совершите в ходе анализа эффективности предпринимательской деятельности.

Кейс-задача по теме 4.

Государственная поддержка предпринимательства. Составной частью реформирования народного хозяйства является создание эффективной системы предпринимательства.

Под этим понятием мы понимаем вид хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли. Данная особенность делает предпринимательство очень привлекательным для самых широких слоев населения, что позволяет выделить несколько социально значимых функций коммерческой деятельности.

Во-первых, предпринимательство способствует привлечению крупных денежных средств в самые разные отрасли народного хозяйства, в том; числе в отрасли-локомотивы, что способствует развитию национальной экономики в целом.

Во-вторых, появление широкой сети малых и средних предприятий способствует созданию многочисленных рабочих мест, что решает проблему избытка рабочей силы и структурной безработицы.

В-третьих, субъекты предпринимательской деятельности являются крупнейшими и основными налогоплательщиками. В связи с этим благосостояние государства непосредственно зависит от успешного развития коммерческих организаций.

В-четвертых, становление предпринимательства способствует появлению в российском обществе многочисленного среднего класса, который может стать основой стабильного развития России.

Развитие экономики в первую очередь зависит от успехов бизнесменов в производственной сфере, поскольку именно здесь создаются как средства производства, так и предметы потребления, что позволяет насытить рынок товарами преимущественно отечественного товаропроизводителя...

Ни для кого не секрет, что большинство российских предпринимателей-производственников страдают от нехватки оборотных средств вообще и от отсутствия денежных средств в частности. К этому можно добавить моральный и физический износ фондов, и мы увидим картину состояния российской промышленности...

В связи с этим мы выделяем среди всего множества направлений поддержки – предпринимательства как основные капитальные вложения развитие производства со стороны государства.

Вопросы

1. Какие четыре социально значимые функции предпринимательства выделены в кейсе?
2. Описывая состояние российской промышленности, называются проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели-производственники. Укажите две из них.
3. В тексте сформулирована одна особенность предпринимательской деятельности – направленность на получение прибыли. Опираясь на полученные знания, назовите три другие характерные особенности этой деятельности.
4. В тексте отмечено одно из направлений государственной поддержки предпринимательства – капитальные вложения в развитие производства. Используя знания курса и факты общественной жизни, назовите три иных направления государственной поддержки, направленные на развитие предпринимательской деятельности.

Кейс-задача 1 по теме 5. Нужно ли кредитовать малый и средний бизнес в кризис?

Доступность финансовых ресурсов является одним из ключевых факторов развития малого и среднего предпринимательства (МСП). При этом специфика МСП по сравнению с крупными компаниями, прежде всего, меньший размер бизнеса и меньшая устойчивость к внешним угрозам, делает кредитование данного сегмента менее привлекательным для банков, чем кредитование крупных компаний. С другой стороны, государство прямо заинтересовано в развитии МСП, поскольку данные компании создают около 30 % оборота экономики и 25 % рабочих мест. Во время подъема экономики банки, исчерпав возможности кредитования крупных компаний, формировали для сегмента МСП “кредитные фабрики” и различные тематические продукты. В кризис же сокращение начинается именно с сегмента МСП. С точки зрения финансовых организаций, кредитование сегмента МСП – это, прежде всего, высокие риски невозврата вложенных средств. С точки зрения государственных структур, обеспечение доступа МСП к финансированию является одной из приоритетных задач. В настоящее время приоритетом государственной поддержки в исследуемом направлении является формирование единой национальной гарантийной системы и стимулирование банков к выдаче кредитов субъектам МСП. Программы непосредственного субсидирования кредитов МСП сворачиваются, так как они оказывают воздействие лишь на отдельные компании, а не на весь сегмент МСП в целом (поскольку данные субсидии носят возвратный характер, а гарантий получения субсидий нет, бизнес не учитывает их при принятии решения о получении кредита).

Задание. Проанализируйте статью и предложите пути развития МСП в финансировании, опишите перспективы кредитования МСП.

Деловая игра по теме 5.

Деловая игра №1 «Проектирование предприятия в конкурентной среде»

Цели проведения игры: Игра предназначена для закрепления пройденных материалов по дисциплине «Организация и предпринимательство в АПК» и проводится на заключающем занятии. Игра Проектирование предприятия в конкурентной среде должна сформировать в сознании её участников образные модели предприятия.

Реализация этой цели предполагает:

1. Создание в игре достаточного числа ситуаций, показывающих необходимость утверждения положительного образа вновь созданного предприятия.

2. Единство этих ситуаций, умелое выделение общего и особенностей работы предприятий в различных ситуациях.

Наличие перечисленных предпосылок формирования игрового образа обеспечивает достижение целого комплекса учебных подцелей:

- дать практические навыки принятия решений по проектированию и обоснованию управленческих решений, а также проведения соответствующих экономических расчетов на основе релевантной информации;
- дать практический материал для сравнения и выбора предпочтительных форм проектирования предприятия и осуществления хозяйственной деятельности предприятия;
- сформировать навыки создания команды и управления ею в различных ситуациях и в условиях структурных неопределенностей.

Краткое описание игры:

Все участники игры делятся на отдельные команды по 4-5 человек во главе с выбранным ими руководителем, перед началом игры они выбирают также стратегию своего поведения, которая может строиться как на сугубо прагматических основаниях – более высокого уровня, так и на общественной значимости и на степени проработанности вопросов (содержания экономической деятельности в плане развития, научно-технические достижения, разработка и внедрение различных инноваций в сфере услуг, товаров и самой организации их производства и представления).

Команда каждого предприятия в АПК должна придумать название, слоган, разработать корпоративную культуру, миссию; разработать организационную структуру, сферу деятельности предприятия (специализацию), ассортимент выпускаемой продукции, варианты технологии их производства и сбыта, соответствующие её целям и наличным ресурсам. Учитывается также и внешний вид участников (см. табл.1). Студент должен быть опрятно и аккуратно одет, на костюме необходимо прикрепить бейджик, на котором написано ФИО студента и должность, которую он занимает на предприятии. По итогам каждой презентации проекта, успешность предприятия оценивается с точки зрения его оригинальности в целом, а также по отдельным её компонентам с поправочными коэффициентами, указанными в таблице критериев оценки:

- внешний облик участников –1;
- наличие наглядных материалов –1;

- работавкоманде-1;
- проведениепрезентации-2;
- ответына вопросы-2;
- участиевобсуждении-3.

В презентации проекта предприятия обязательное участие всех участников.

Таблица 1 – Результаты оценки выступления команд

названиеконманды	внешнийобликучастников	наличиенаглядныхматериалов	работавкоманде	проведениепрезентацийпредприятия	ответынавопросы	участиевобсуждении	сумма

Как видно из таблицы, общая оценка включает в себя участие каждой команды в обсуждении в качестве конкурента или потребителя продукции (услуги) другого предприятия на рынке, а также в процессе официального оппонирования со стороны руководителей других команд.

Суммарная оценка определяется как средняя арифметическая оценок всех экспертов, участвующих в игре. Участники игры внутри каждой команды распределяют между собой две группы ролей (т.е. структурируются двояким образом), во-первых, в соответствии с должностью на предприятии: от директора предприятия, президента компании, главного менеджера до руководителей ведущих подразделений предприятия (остальные члены команды). Во-вторых, - по ролевым функциям в коллективе, составляющем игровую команду. В качестве таковых можно рекомендовать выделить роли - капитана (играющего тренера), его заместителя, оратора-президента, адвоката (защитника), критика (нападающего), генератора (эрудита), демонстратора и т.д.

Предварительное распределение состава команд по ролевым и должностным функциям способствует лучшей организации и оптимальной концентрации и координации усилий команды в подготовительный период, а также в процессе самой игры при работе команды в режиме «вопросов-ответов».

Задача каждой команды в процессе игры состоит в:

- презентации спроектированного предприятия (допускается использование любых наглядных материалов и выразительных средств при проведении рекламной компании и представлении фирмы);
- определении юридического статуса предприятия;
- формулировке миссии и стратегии предприятия;
- описании вида деятельности;
- слогана, корпоративной культуры;

- разработки организационной структуры;
- оценке рынков сбыта, конкуренции, рисков и т.д.

Все эти материалы оформляются в виде аналитической записки и перед началом презентации передаются в жюри. В записке указываются ФИО участников.

Особенности регламента и правила проведения игры

1. Порядковый номер выступления команд устанавливается жеребьевкой на установочных занятиях.
2. Открытие игры и представление членов команд (5 мин.)
3. Каждая команда делает основной доклад при презентации своего предприятия, используя вспомогательные аудио-визуальные средства, печатные, рекламные материалы и т.д. (6 мин. + 1 мин. на подготовку).
4. После основного доклада выступающей команде задаются по три вопроса от других команд. Первый вопрос задает руководитель проекта, второй - обязательно, один из членов его команды. Отвечать на вопрос может любой из членов выступающей команды. Каждый вопрос-ответ суммарно занимает не более 1 мин. (На вопрос из этого времени отводится не более 20 секунд)
5. Руководители всех команд, кроме выступающей в данный момент, выделяются в особую группу оппонентов, которые дают предварительную (до жюри) словесную, содержательную оценку презентации. Оценка производится с учетом основного доклада и всех ответов на вопросы. Выступления в заключение по 3 мин.
6. После вопросов, ответов и выступлений оппонентов (капитанов других команд) выступающей команде предоставляется право на ответное слово (не более 5 мин.).
7. Каждый из участников игры в начале выступления с вопросом или ответом четко называет свою фамилию и номер команды. Наиболее отличившихся члены жюри выделяют в особый список, и они отмечаются персонально по итогам игры.
8. Результаты оцениваются от 1 до 5. После выставления проставляются баллы, умноженные на поправочные коэффициенты.
9. Итоговая оценка подводится членами жюри в течение 10-20 минут. На заключительное слово председательствующему и членам жюри отводится 10 минут. При подведении итогов членами жюри отмечаются команды, занявшие первые три места и персонально отличившиеся члены команд.

Задание по разработке бизнес-плана

Состав разделов бизнес – плана и степень их детализации зависят от размеров будущего проекта и сферы, к которой он относится. Например, если предполагается наладить производство нового вида какой-либо продукции, то должен быть разработан весьма подробный план, диктуемый сложностью изготовления самого продукта и сложностью рынка этого продукта. Если же речь идет только о розничной продаже какого-либо продукта, то бизнес-план может быть более простым и не включать разделы, планирующие производство. Состав бизнес-плана также зависит от размера предполагаемого рынка сбыта, наличия конкурентов и перспектив роста создаваемой организации.

Примерная структура разделов бизнес-плана:

I. Титульный лист. На титульном листе отражаются название проекта, название организации, которая планирует реализовать проект, ее месторасположение, номера телефонов, по которым можно связаться с владельцем (руководителем) или уполномоченным на ведение переговоров лицом, фамилия, имя, отчество (полностью) владельца (руководителя) и разработчика бизнес-плана, дата (месяц и год) составления. Если бизнес-план направляется внешнему инвестору или кредитору, возможно вынесение на титульный лист основных финансовых показателей (потребность в финансировании, срок окупаемости, индекс доходности).

II. Меморандум о конфиденциальности. Меморандум призван защитить авторские права разработчиков на данный бизнес-план и может быть размещен на титульном листе, если он достаточно краткий, или nasledующей за титульным листом странице.

Меморандум предупреждает лиц, знакомящихся с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации. В нем может содержаться напоминание о том, что знакомящийся с бизнес-планом берет на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора. Может быть указано на запрет копирования всего бизнес-плана или отдельных его частей для каких-либо целей или запрет передачи третьим лицам. Также в нем может содержаться требование о возврате автору бизнес-плана, если он не вызывает интереса.

Приведем пример информации о конфиденциальности бизнес-плана:

«Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации».

III. Резюме. Этот раздел носит общеинформативный, рекламный характер, призван привлечь интерес того, кому будет адресован бизнес-план. Именно из этого раздела потенциальные инвесторы получают свое первое впечатление, которое часто имеет решающее значение для судьбы проекта в целом.

В этом разделе необходимо в нескольких пунктах в сжатой форме изложить весь бизнес-план, раскрывая сущность и цель проекта. Основой для написания этого раздела служит информация, содержащаяся во всех разделах разработанного бизнес-плана, поэтому резюме составляется в последнюю очередь, после написания всего бизнес-плана, но размещается в начале документа.

Рекомендуемая структура резюме:

- ☐ краткое описание проекта, его цели и задачи;
- ☐ ресурсное обеспечение;
- ☐ механизм реализации;
- ☐ уникальность или конкурентоспособность продукции или

- ☐ услуги;
- ☐ объем требуемого внешнего финансирования;
- ☐ прогноз объема продаж и прибылей;
- ☐ возврат займов инвесторам;
- ☐ основные показатели эффективности проекта.

Основное требование к резюме — простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов. Объем не должен превышать 1-2 машинописных страниц.

IV. Цель предлагаемого проекта. В этом разделе необходимо дать четкое определение и описание тех видов деятельности, продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции.

При описании основных характеристик продукции делается акцент на тех преимуществах, которые эта продукция несет потенциальным покупателям, а не на технических подробностях. Детальная информация технологического процесса может быть дана в приложении.

Очень важно подчеркнуть уникальность или отличительные особенности продукции или услуг. Это может быть выражено в разной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее запросам покупателей. Также необходимо подчеркнуть возможность совершенствования данной продукции. В этом разделе следует описать имеющиеся патенты или авторские права на изобретение или привести другие причины, которые могли бы воспрепятствовать вторжению конкурентов на рынок. Такими причинами могут быть, например, эксклюзивные права на распространение или торговые марки.

V. Анализ положения дел в отрасли. В этом разделе излагаются результаты анализа текущей ситуации и тенденций развития отрасли и делаются выводы об их влиянии на реализацию и результаты проекта. Очень важно преподнести идею нового проекта в контексте сложившегося состояния дел в отрасли. Необходимо продемонстрировать глубокое понимание состояния организации и той отрасли индустрии, в которой оно будет работать и конкурировать, так как одним из факторов, обеспечивающих победу в конкурентной борьбе, является знание ситуации на рынке продукции этого класса.

Рекомендуется дать справку по последним новинкам отрасли, перечислить потенциальных конкурентов, указать их сильные и слабые стороны, изучить все прогнозы поданной отрасли и в результате ответить на вопрос, на какого именно потребителя рассчитаны товары или услуги организации.

VI. Анализ положения предприятия в отрасли. В данном разделе приводятся комплексный анализ положения предприятия в отрасли, результаты его хозяйственной деятельности, организационные характеристики:

- ☐ все виды деятельности предприятия, его продукты (услуги), потребители (клиенты);

- ☐ организационно-правовая форма предприятия, организационная структура, учредители, персонал и партнеры, дата создания;
- ☐ финансово-экономические показатели деятельности предприятия (фирмы);
- ☐ месторасположение предприятия (адрес предприятия, характеристика здания или помещения, собственность или аренда, необходимость реконструкции);
- ☐ специфика работы (сезонность, время работы (часы и дни недели) и другие особенности, связанные со сферой бизнеса или используемыми ресурсами).

Данный раздел имеет особое значение, если цель бизнес-плана — создание нового предприятия. В этом случае он должен содержать пункты обоснования успеха создаваемого предприятия, предпринимательский опыт руководителя проекта в данной сфере бизнеса. Возможны ссылки на договоры или предварительные договоренности с поставщиками или потребителями. Если проект реализуется в рамках индивидуальной предпринимательской деятельности, то приводится описание сущности бизнеса предпринимателя. Раздел должен убедить инвестора в надежности и перспективности фирмы, предлагающей проект.

VII. Описание продукта труда. Данный раздел должен содержать подробную информацию о потребительских характеристиках продукции (услуги) и преимуществах перед конкурентами. Данный раздел в качестве приложения может быть сопровожден натуральным образцом, фотографией, рисунком, технической документацией или подробным описанием. Если предметом проекта является не один продукт, в бизнес-плане дается описание по каждому из них. Примерная структура раздела:

- ☐ наименование продукции (услуги);
- ☐ назначение и область применения;
- ☐ краткое описание и основные характеристики;
- ☐ конкурентоспособности продукции (услуги) с выделением параметров, по которым продукт превосходит конкурентов или уступает им;
- ☐ патентоспособность и авторские права;
- ☐ наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции;
- ☐ наличие сертификата качества продукции;
- ☐ безопасность и экологичность;
- ☐ условия поставки и упаковка;
- ☐ гарантии и сервис;
- ☐ эксплуатация;
- ☐ утилизация после окончания эксплуатации.

VIII. Маркетинг и план сбыта продукции предприятия. В данном разделе необходимо выявить рынок, проанализировать его и разработать стратегию поведения на рынке, т.е. показать, почему, в каком объеме и какие потребители будут покупать

продукцию, как можно воздействовать на спрос. Также описывается, каким образом предполагается продавать новый товар или услугу, какова его планируемая цена, формируется рекламная политика.

Информация раздела призвана убедить потенциального потребителя бизнес-плана в существовании рынка сбыта для предмета планирования и способности лиц, реализующих проект, ее продавать. Потребители (покупатели) характеризуются:

- ☐ местом в цепочке реализации: оптовые покупатели, розничные продавцы, конечные потребители;

- ☐ статусом: юридические лица — предприятия (характеризуются отраслью, месторасположением), физические лица — индивидуальные

предприниматели (характеризуются видом и местом деятельности), население (характеризуется возрастом, полом и др.)

Среди потребительских характеристик товара выделяются такие, как внешний вид (привлекательность), назначение, цена, прочность (срок службы), безопасность пользования. Примерная структура раздела такова:

- ☐ анализ потребителей: требований к продукции (услуге) и возможностей их удовлетворения;

- ☐ анализ конкуренции: наличие конкурентов, их сильные и слабые стороны, собственные возможности в конкурентной борьбе;

- ☐ анализ рынка сбыта продукции (услуги): размер рынка и его рост, оценочная доля на рынке;

- ☐ описание поставки товара от места производства к месту продажи или потребления. Полное описание включает в себя: упаковку, складирование в месте производства, комплектование для отправки, транспортировку к месту продажи, предпродажный сервис, собственно продажу, каналы сбыта продукции (услуги). Продажа может быть осуществлена через следующие каналы сбыта: магазин розничной торговли, мелкооптовые базы или магазины, разъездную службу (агенты, коммивояжеры) и др.;

- ☐ стратегия привлечения потребителей: рекламные кампании, бесплатное предоставление образцов, участие в выставках и др.; цена и объем сбыта продукции. Именно цена продажи продукта (услуги) определяет в конечном счете величину прибыли, доходность проекта. Необходимо обеспечить увязку параметров «цена — качество — рентабельность».

Конкретные детали маркетинговой стратегии часто оказываются сложными, комплексными и затрагивают такие области, как маркетинговая расстановка, ценовая политика, торговая политика, реклама и продвижение продукции на рынке, политика поддержки продукции, проявление интереса со стороны вероятных покупателей, прогноз производства новой продукции.

IX. Производственный план. В этом разделе должны быть описаны все производственные и другие рабочие процессы. Здесь же рассматриваются все вопросы, связанные с помещениями, их расположением, оборудованием, рабочим персоналом. В этом

разделе должны найти отражение вопросы, каким образом и в какие сроки может быть увеличен или сокращен объем выпуска продукции.

Если цель проекта — организация производственной деятельности, то необходимо полное описание производственного процесса: как организована система выпуска продукции и как осуществляется контроль над производственными процессами, каким образом будут контролироваться основные элементы, входящие в стоимость продукции, например затраты труда и материалов, как будет размещено оборудование.

Если некоторые операции предполагается поручить субподрядчикам, следует дать о них сведения, включая название субподрядчика, его адрес, причины, по которым он был выбран, цены и информацию о заключенных контрактах. По тем операциям, которые предполагается выполнить собственными силами, необходимо дать схему производственных потоков, список производственного оборудования, сырья и материалов с указанием поставщиков (название, адрес, условия поставок), ориентировочную стоимость, а также список производственного оборудования, которое может понадобиться в будущем.

В этом разделе также осуществляется расчет производственных издержек на планируемый объем сбыта: калькуляция себестоимости продукции, составление сметы затрат на производство, определение переменных и постоянных затрат в себестоимости. Примерная структура раздела такова:

- ☐ общие сведения о производственной структуре предприятия, наличии необходимых транспортных связей, инженерных сетей (электроэнергия, вода, тепло, канализация, связь и др.), ресурсов, а также близость к рынку сбыта;
- ☐ используемая технология и уровень ее освоенности предприятием;
- ☐ потребность в производственных площадях;
- ☐ потребность в производственном персонале (численность, специализация, квалификация);
- ☐ удовлетворение требований по обеспечению экологичности производства для окружающей среды и безопасности работающих;
- ☐ наличные и необходимые производственные мощности;
- ☐ характеристика оборудования;
- ☐ оценка потребности в сырье и материалах;
- ☐ планирование источников поставки сырья, материалов, оборудования и рабочих кадров;
- ☐ определение субподрядчиков;
- ☐ определение себестоимости всех видов продукции;
- ☐ смета текущих затрат на производство;
- ☐ анализ структуры себестоимости.

Х. Организационный план. В этом разделе указываются законодательные, нормативные и другие документы, имеющие правовую силу и отношение к данному проекту, а также график реализации проекта.

ХІ. Финансовый план. Финансовое планирование рекомендуется осуществлять путем составления следующих финансовых документов: плана доходов и расходов на каждый год срока реализации проекта с помесечной разбивкой первого года, плана движения денежных средств и планового баланса для первого года. Можно привести результаты анализа безубыточности.

В этом разделе планируются инвестиционные вложения (на приобретение оборудования, строительно-монтажные работы, создание оборотных средств и другие, связанные с подготовительным периодом проекта).

Планируются источники финансирования проекта. Приводится схема возврата кредитных финансовых средств.

Завершаться раздел финансового планирования должен анализом эффективности проекта. Для этих целей можно использовать методику

проектного анализа (по показателям чистого дисконтированного дохода, индекса доходности, внутренней нормы доходности, срока окупаемости проекта), методы экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности (рентабельность, финансовая устойчивость проекта и т.п.).

Примерная структура раздела такова:

- ☐ отчет о прибылях и убытках за каждый год срока реализации проекта, первый год помесечно;
- ☐ структура налоговых платежей (может быть проанализирована отдельно);
- ☐ план движения денежных средств первого года;
- ☐ плановый баланс первого года;
- ☐ потребность в инвестициях;
- ☐ затраты, связанные с обслуживанием кредита (лизинга) (могут быть проанализированы отдельно);
- ☐ анализ эффективности проекта (по выбранной методике).

ХІІ. Анализ риска. Каждый проект неизбежно сталкивается на своем пути с определенными трудностями, угрожающими его осуществлению. Очень важно уметь предвидеть подобные трудности и заранее разработать стратегии их преодоления. Необходимо оценить степень риска и выявить те проблемы, с которыми может столкнуться бизнес.

Главные моменты, связанные с риском проекта, должны быть описаны просто и объективно. Угроза может исходить от конкурентов, собственных просчетов в области маркетинга и производственной политики, ошибок в подборе руководящих кадров.

Опасность может представлять также технический прогресс, который способен мгновенно «состарить» любую новинку.

Наличие альтернативных программ и стратегий для потенциального инвестора будет свидетельствовать о том, что предприниматель знает о возможных трудностях и заранее к ним готов.

Риск можно оценить методами качественного анализа, который заключается в определении факторов, областей и видов риска. Эта работа осуществляется экспертным путем на основе опыта работы поданному направлению (например, SWOT-анализ), а также методами количественного анализа.

Количественный анализ дает возможность определить объем потерь по каждому виду риска. В количественном анализе используются методы аналогий, статистический, экспертный, моделирования и др. Метод аналогий предполагает использование данных по другим аналогичным проектам. Статистический метод основывается на изучении имеющейся статистики. Экспертный метод заключается в сборе мнений квалифицированных специалистов. Моделирование ситуации позволяет оценивать влияние на нее внешних воздействий. Также разработаны специальные методы и модели анализа риска: методика анализа безубыточности, запаса финансовой прочности и чувствительности проекта на основе маржинального анализа, метод проектного анализа риска путем построения дерева решений проекта, метод вероятностной оценки риска, анализ риска на основе имитационного моделирования по методу Монте-Карло.

Результатом анализа риска может стать поиск и предоставление гарантий партнерам и потенциальным инвесторам. Среди них можно выделить:

- ☐ гарантии федеральных, региональных или местных органов власти;
- ☐ страхование;
- ☐ залог активов (недвижимость, ценные бумаги и т.д.);
- ☐ банковские гарантии;
- ☐ передача прав;
- ☐ товарные гарантии (готовая продукция).

XIII. Приложения. В приложение могут быть вынесены все документы, которые не являются предметом планирования, но на которые ссылаются в основных разделах бизнес-плана:

- ☐ копии контрактов, лицензии и т.п.;
- ☐ копии документов, из которых взяты исходные данные;
- ☐ прейскуранты поставщиков;
- ☐ таблицы расчетов финансовых показателей, не вошедшие в основные разделы.

В заключение рассмотрения методики бизнес-планирования необходимо отметить, что на данный момент разработано и активно используется на практике большое количество программных продуктов, позволяющих автоматизировать процедуры составления бизнес-

планов. Наиболее известные из них: BusinessPlanPro (программа бизнес-планировщик, которая дополнительно позволяет корректировать бизнес-план в соответствии с интересами инвестора в режиме онлайн), ТЭО-ИНВЕСТ (программный комплекс для финансового планирования и разработки бизнес-планов инвестиционных проектов), BusinessPlan PL (программа предназначена для разработки бизнес-планов и технико-экономических обоснований ТЭО на профессиональном уровне, при этом она доступна широкому кругу пользователей, обладающих навыками работы на компьютере и элементарными знаниями в области экономики). ProjectExpert (программа основана на построении финансовой модели предприятия и экономического окружения, в котором оно действует, позволяет разработать достоверный пошаговый анализ вариантов принимаемых решений, финансовой эффективности бизнес-проектов, стратегического плана развития компании, подготовить бизнес-план, удовлетворяющий требованиям зарубежных и отечественных инвесторов, контролировать исполнение финансовых планов).

Перечень примерных тем бизнес-планов

1. Бизнес-план производства молока
2. Бизнес-план производства мяса свиней
3. Бизнес-план по выращиванию земляники
4. Бизнес-план выращивания гусей
5. Бизнес-план производства продукции кролиководства
6. Бизнес-план выращивания грецкого ореха
7. Бизнес-план по выращиванию грибов шампиньонов
8. Бизнес-план производства яиц и мяса птицы
9. Бизнес-план по выращиванию имбиря
10. Бизнес-план по оказанию информационно-консультационных услуг в сфере растениеводства и животноводства
12. Бизнес-план организации цеха по переработке овощей
13. Бизнес-план организации цеха по переработке мяса
14. Бизнес-план организации цеха по переработке зерна
15. Бизнес-план организации агротуристической деревни
16. Бизнес-план организации ярмарки агропродовольственной продукции

Таблица 9 – Примеры оценочных средств с ключами правильных ответов

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности				

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
1.	Задание закрытого типа	Одна из форм монополии, объединение многих промышленных, финансовых и торговых предприятий, которые формально сохраняют самостоятельность, а фактически подчинены финансовому контролю и руководству главенствующей в объединении группе предприятий: а) Концерн; б) Картель; в) Консорциум; г) Корпорация; д) Ассоциация.	<i>а</i>	2
2.		Какие из вышеперечисленных методов управления относятся к экономическим: а) Зарплата, премия, покупка акций предприятия; б) Совокупность средств юридического воздействия и правового регулирования в) Социально – психологические методы воздействия г) Централизованный, плановый метод и хозяйственный расчёт	<i>а</i>	2
3.		В чём заключается главная цель управления инвестициями : а) максимизация эффективности инвестиционной деятельности организации б) максимизация уровня объёмов продаж товаров организации в) максимизация коммерческой деятельности организации г) максимизация капитализации фондов организации	<i>а</i>	2

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
4.		На этапе внедрения прибыль предприятия: а. максимальная б. минимальная в. равна нулю г. средняя	<i>а</i>	2
5.		Позиционирование рынка это -: а. определение места для своего товара в ряду аналогов б. сегментирование рынка в. широкомасштабная рекламная кампания	<i>а</i>	2
6.	Задание открытого типа	Что такое «хозяйственный механизм»?	<i>совокупность форм и методов воздействия на производство, включающий экономические, административно-правовые и социально-психологические методы управления.</i>	2
7.		Дайте определение понятию «рыночная экономика».	<i>Рыночная экономика — это экономическая модель, основанная на добровольном обмене ресурсами между продавцами и покупателями с учётом действия законов спроса и предложения.</i>	5
8.		Что такое «рентабельность продаж»?	<i>Рентабельность продаж - это отношение прибыли к выручке. Она показывает, сколько прибыли получает компания с каждого рубля выручки.</i>	5
9.		На какой срок разрабатываются оперативные планы в экономике и	<i>Полгода, месяц, декаду, неделю</i>	3

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		управлении?		
10.		Назовите принципы деятельности предприятия в рыночных условиях.	<i>Финансовая устойчивость, экономичность, прибыльность</i>	3
ПК-3 Формирование знаний, умений и навыков по принятию управленческих решений при реализации отраслевых проектов				
1.	Задание закрытого типа	Представляет собой часть цены изделия, включает основную и дополнительную заработную плату персонала с отчислениями на социальные нужды и нормативную прибыль. а) реализованная продукция (доход) б) чистая продукция в) условно-чистая продукция г) нормативно-чистая продукция	<i>г</i>	2
2.		Затраты фирмы на рекламу составляют: а. 1 % от суммы продаж б. 2-10 % от суммы продаж в. 20 % от суммы продаж г. зависит от вида хозяйственной деятельности фирмы	<i>г</i>	2
3.		Документ, в котором формируются задачи деятельности организации, дается их обоснование, определяются пути достижения, необходимы средства и конечные финансовые показатели работы: а) бухгалтерский баланс б) отчет о финансовых результатах в) бизнес-план г) все вышеперечисленное	<i>в</i>	2
4.		Назовите методы продвижения товаров в	<i>Выделяют 5 основных методов</i>	3

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
		рыночной экономике.	<i>продвижения: Реклама Персональная продажа Общественные связи Стимулирование сбыта Стимулирование торговых посредников</i>	
5.		Если темпы роста производительности труда на планируемый период превышают темпы роста объема производства растениеводческой продукции в организациях АПК, то это требует: а) дополнительной численности рабочих; б) не связаны с изменением численности рабочих; в) сокращения существующей численности	<i>в</i>	2
6.	Задание открытого типа	Товарный ассортимент в маркетинге – это...	<i>Товарный ассортимент – это группа товаров, тесно связанных между собой либо в силу схожести их функционирования, либо в силу того, что их продают одним и тем же клиентам или через одни и те же типы торговых заведений или в рамках одного и того же диапазона цен.</i>	Товарный ассортимент в маркетинге – это...
7.		Назовите методы продвижения товаров в рыночной экономике.	<i>Выделяют 5 основных методов продвижения: Реклама Персональная продажа</i>	3

№ п/п	Тип задания	Формулировка задания	Правильный ответ	Время выполнения (в минутах)
			<i>Общественные связи Стимулирование сбыта Стимулирование торговых посредников</i>	
8.		Как осуществляется организационное планирование и экономическая оценка деятельности организации и методов управления?	<i>На всех уровнях управления</i>	3
9.		Каким организациям присущи специфические функции управления в экономическом процессе?	<i>производственным предприятиям, промышленным предприятиям, банкам</i>	3
10.		Назовите основные факторы, воздействующие на установление цены.	<i>1. Спрос на товар. 2. Регулирование цен со стороны государства. 3. Издержки по производству и реализации продукции. 4. Уровень инфляции. 5. Конкуренция.</i>	3

Полный комплект оценочных материалов по дисциплине (фонд оценочных средств) хранится в электронном виде на кафедре, утверждающей рабочую программу дисциплины, и в Центре мониторинга и аудита качества обучения.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине

По дисциплине Организация и предпринимательство в АПК, итоговой формой отчетности является экзамен. Балльная оценка распределяется на две составляющие: семестровую (текущий контроль по учебной дисциплине в течение семестра) – 50 баллов и экзаменационную – 50 баллов. 50 баллов семестрового контроля состоят из 40 баллов полученных на различных формах текущего контроля и 10 баллов, включающих различного рода бонусы (отсутствие пропусков занятий, активная работа в течение семестра, публикации и пр.). Суммарный рейтинговый балл освоения учебного курса за семестр на экзамене переводится в 4-балльную оценку (таблица 7), которая считается итоговой оценкой по учебному курсу в текущем семестре и заносится в зачетную книжку студента.

Таблица 10 – Технологическая карта рейтинговых баллов по дисциплине

№ п/п	Контролируемые мероприятия	Количество мероприятий / баллы	Максимальное количество баллов	Срок представления
Основной блок				
1.	<i>Ответ на занятия при фронтальном опросе</i>		20	по расписанию
2.	<i>Выполнение лабораторного задания</i>		50	по расписанию
3.	<i>решение кейс-задачи</i>		10	по расписанию
Зачет			90	
Экзамен			50	
Блок бонусов				
4.	<i>Посещение занятий</i>		5	к зачету/экзамену
5.	<i>Своевременное выполнение всех заданий</i>		5	к зачету/экзамену
Всего			10	-
ИТОГО			100	-

Таблица 11 – Система штрафов (для одного занятия)

Показатель	Балл
<i>Опоздание на занятие</i>	-5
<i>Нарушение учебной дисциплины</i>	-10
<i>Неготовность к занятию</i>	-10

Таблица 12 – Шкала перевода рейтинговых баллов в итоговую оценку за семестр по дисциплине

Сумма баллов	Оценка по 4-балльной шкале	
90–100	5 (отлично)	Зачтено
85–89	4 (хорошо)	
75–84		
70–74		
65–69		
60–64	3 (удовлетворительно)	
Ниже 60	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено

При реализации дисциплины (модуля) в зависимости от уровня подготовленности обучающихся могут быть использованы иные формы, методы контроля и оценочные средства, исходя из конкретной ситуации.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Основная литература

1. Айтпаева, А. А. Эффективное орошаемое земледелие - основа успешного развития регионального АПК: монография. - Астрахань : Астраханский ун-т, 2012. - 155 с. - ISBN 978-5-9926-0589-1: 281-00 : 281-00. (1 экз)
2. Водяников В.Т. Экономика сельского хозяйства: учеб. /В.Т. Водяников.- М. : Изд-во «Лань», 2015 г.- 544 с. (5 экз).
3. Гомола А.И. Бизнес-планирование : доп. М-вом образования РФ в качестве учеб.пособ. для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования ... "Экономика и бухгалтерский учет" (по отраслям) и "Менеджмент" (по отраслям) / А. И. Гомола, П. А. Жанин. - М. : Академия, 2009. - 144 с. ISBN 5-7695-6311-9: 139-81 : 139-81.(20 экз)
4. Ракиева О.В. Бизнес-планирование как основа повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества компаний : учеб.-метод. пособие для студентов... по спец. Гос. и муницип. управление / О. В. Ракиева, Ю. Н. Томашевская. - Астрахань : Астраханский ун-т, 2010. - 177 с. ISBN 978-5-9926-03142-9: 130-00 : 130-00. (13 экз)

8.2. Дополнительная литература

- 1.Айтпаева, А. А. Эффективное орошаемое земледелие - основа успешного развития регионального АПК [Электронный ресурс] : монография. - Астрахань : Астраханский ун-т, 2012. - 155 с. - ISBN 978-5-9926-0589-1: б.ц. : б.ц. (1 экз).
- 2.Организация предпринимательской деятельности : доп. М-вом с.-х. РФ в качестве учеб.для студентов вузов по специальности 060800 "Экономика и управление на предприятиях АПК" / под ред. С.И. Градова. - М. : КолосС, 2007. - 416 с. - (Учеб.и учеб. пособия для студентов ВУЗов). - ISBN 978-5-9532-0519-1 : 222-64. (11 экз).

8.3. Интернет-ресурсы, необходимые для освоения дисциплины

1. Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Политехресурс» «Консультант студента».

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Занятия лекционного и практического типа проводятся в учебной аудитории для проведения занятий лекционного типа с набором демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации, укомплектованной специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Рабочая программа дисциплины (модуля) при необходимости может быть адаптирована для обучения (в том числе с применением дистанционных образовательных технологий) лиц с ограниченными возможностями здоровья, инвалидов. Для этого требуется заявление обучающихся, являющихся лицами с ограниченными возможностями здоровья, инвалидами, или их законных представителей и рекомендации психолого-медико-педагогической комиссии. Для инвалидов содержание рабочей программы дисциплины (модуля) может определяться также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).