

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНБАССКАЯ АГРАРНАЯ АКАДЕМИЯ»  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ

УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор

О.А. Удалых

«17» апреля 2025 г.

М.П.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине

**Предпринимательство в АПК: технология и стратегия**

(наименование дисциплины)

Направление подготовки/специальность 38.04.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность  
(профиль)

Экономика и управление АПК

(наименование профиля/специализации подготовки, при наличии)

Квалификация выпускника:

магистр

(квалификация выпускника)

Год начала подготовки: **2025**

Фонд оценочных средств по дисциплине «Предпринимательство в АПК: технология и стратегия» является частью ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.01 Экономика, направленность (профиль): Экономика и управление АПК и предназначен для оценивания уровня сформированности компетенций обучающихся.

Разработчик(и)

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

О.А. Сизоненко  
\_\_\_\_\_  
(ИОФ)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(ИОФ)

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(ИОФ)

Фонд оценочных средств обсужден на заседании ПМК кафедры экономики, протокол №9 от «08» апреля 2025 года.

Председатель ПМК

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

И.Н. Святенко  
\_\_\_\_\_  
(ИОФ)

Фонд оценочных средств утвержден на заседании кафедры экономики, протокол №9 от «08» апреля 2025 года.

Заведующий кафедрой

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

В.И. Веретенников  
\_\_\_\_\_  
(ИОФ)

## Раздел 1. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Предпринимательство в АПК: технология и стратегия»

### 1.1. Основные сведения о дисциплине

| Наименование показателей       | Укрупненная группа, направление подготовки, квалификационный уровень   | Характеристика дисциплины                                |                        |                             |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------|-----------------------------|
|                                |                                                                        | очная форма обучения                                     | заочная форма обучения | очно-заочная форма обучения |
| Количество зачетных единиц – 2 | Укрупненная группа «38.00.00 Экономика и управление»                   | Часть, формируемая участниками образовательных отношений |                        |                             |
|                                | Направление подготовки «38.04.01 Экономика»                            |                                                          |                        |                             |
|                                | Общее количество часов – 72                                            | Направленность (профиль) «Экономика и управление АПК»    | <b>Семестр</b>         |                             |
| 2                              |                                                                        |                                                          | 2                      | -                           |
| <b>Лекции</b>                  |                                                                        |                                                          |                        |                             |
|                                | Образовательная программа высшего образования – программа магистратуры | 14                                                       | 4                      | -                           |
|                                |                                                                        | <b>Занятия семинарского типа</b>                         |                        |                             |
|                                |                                                                        | 16                                                       | 8                      | -                           |
|                                |                                                                        | <b>Самостоятельная работа</b>                            |                        |                             |
|                                |                                                                        | 40                                                       | 58                     | -                           |
|                                |                                                                        | <b>Контактная работа, всего</b>                          |                        |                             |
|                                |                                                                        | 32                                                       | 14                     | -                           |
| <b>Вид контроля: зачет</b>     |                                                                        |                                                          |                        |                             |

### 1.2. Перечень компетенций, формируемых дисциплиной «Предпринимательство в АПК: технология и стратегия»

| Код компетенции | Содержание компетенции                                                                            | Планируемые результаты обучения                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                 |                                                                                                   | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                         | Формируемые знания, умения и навыки                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 1               | 2                                                                                                 | 3                                                                                                                                            | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| ПК-1            | Подготовка экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации | ПК-1.2. Способен принимать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности организации | <p><b>Знание:</b> принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности</p> <p><b>Умение:</b> определять потери от риска в АПК, осуществлять менеджмент рисков, осуществлять выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК</p> <p><b>Навык:</b> планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности</p> |

### 1.3. Перечень тем дисциплины

| Шифр<br>темы | Название темы                                          | Кол-во<br>часов |
|--------------|--------------------------------------------------------|-----------------|
| Т 1          | Сущность и виды предпринимательской деятельности в АПК | 16              |
| Т 2          | Риски предпринимательской деятельности в АПК           | 18              |
| Т 3          | Стратегии предпринимательской деятельности в АПК       | 18              |
| Т 4          | Предпринимательские технологии в АПК                   | 18              |
|              | Другие виды контактной работы                          | 2               |
| Всего        |                                                        | 72              |

#### 1.4. Матрица соответствия тем дисциплины и компетенций

| <i>Шифр компетенции по ФГОС ВО</i> | <i>Шифр темы</i> |      |      |      |
|------------------------------------|------------------|------|------|------|
|                                    | T1.              | T12. | T13. | T.4. |
| ПК-1.2                             | +                | +    | +    | +    |

#### 1.5. Соответствие тем дисциплины и контрольно-измерительных материалов

| №<br>ТЕМЫ | <i>ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ</i>                             |                                   |                                                  |                                       |                                                |                                     |
|-----------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------|
|           | <i>Тестовые задания по теоретическому материалу</i> | <i>Вопросы для устного опроса</i> | <i>Типовые задания практического характера</i>   | <i>Задания для контрольной работы</i> | <i>Тематика рефератов, докладов, сообщений</i> | <i>Групповое творческое задание</i> |
|           | <b>Блок А</b><br><b>Контроль знаний</b>             |                                   | <b>Блок Б</b><br><b>Контроль умений, навыков</b> |                                       |                                                |                                     |
| T1.       | +                                                   | +                                 | +                                                | -                                     | +                                              |                                     |
| T2.       | +                                                   | +                                 | +                                                | -                                     | +                                              |                                     |
| T3.       | +                                                   | +                                 | +                                                | -                                     | +                                              | +                                   |
| T4.       | +                                                   | +                                 | +                                                | -                                     | +                                              |                                     |

### 1.6. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

| Результат обучения по дисциплине                                                                                                                                                                | Критерии и показатели оценивания результатов обучения                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                 | не зачтено                                                                                                                                                                                      | зачтено                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                       |
| <p>I этап</p> <p><b>Знать</b> принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности<br/>(ПК- 1 / ПК - 1.2)</p>                                                                | <p><b>Фрагментарные знания</b> принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности<br/>/Отсутствие знаний</p>                                                             | <p><b>Неполные знания</b> принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>                                                                                           | <p><b>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы</b> знания принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>                                                               | <p><b>Сформированные и систематические знания</b> принципов и методов оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>                                                       |
| <p>II этап</p> <p><b>Уметь</b> определять потери от риска в АПК, осуществлять менеджмент рисков, осуществлять выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК<br/>(ПК- 1 / ПК - 1.2)</p> | <p><b>Фрагментарное умение</b> определять потери от риска в АПК, осуществлять менеджмент рисков, осуществлять выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК<br/>/Отсутствие умений</p> | <p><b>В целом успешное, но несистематическое умение</b> определять потери от риска в АПК, осуществлять менеджмент рисков, осуществлять выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК</p> | <p><b>В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение</b> определять потери от риска в АПК, осуществлять менеджмент рисков, осуществлять выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК</p> | <p><b>Успешное и систематическое умение</b> определять потери от риска в АПК, осуществлять менеджмент рисков, осуществлять выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК</p> |
| <p>III этап</p> <p><b>Владеть навыками</b> планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности<br/>(ПК- 1 / ПК - 1.2)</p>                                                           | <p><b>Фрагментарное применение навыков</b> планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности / <b>Отсутствие навыков</b></p>                                                      | <p><b>В целом успешное, но не систематическое применение навыков</b> планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности</p>                                                          | <p><b>В целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками применение навыков</b> планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности</p>                                                   | <p><b>Успешное и систематическое применение навыков</b> планировать развитие субъектов предпринимательской деятельности</p>                                                           |

## **Раздел 2. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**

### **Блок А**

## **ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

### **Фонд тестовых заданий по дисциплине**

1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:
  - а) ориентация на получение прибыли;
  - б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
  - в) материальная ответственность за результаты своих действий.
  - г) стремление к новациям и нововведениям.
2. К основным формам экономической деятельности можно отнести:
  - а) предпринимателя;
  - б) домашнюю хозяйку;
  - в) учителя в школе;
  - г) верно все перечисленное.
3. К сильным сторонам единоличного предпринимателя можно отнести все за исключением:
  - а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
  - б) специализация управленческой деятельности.
  - в) принятие на себя риска ведения дел;
  - г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;
4. По формам собственности предпринимательство может быть:
  - а) индивидуальное
  - б) коллективное
  - в) государственное
5. По виду или назначению предпринимательство может быть:
  - а) муниципальное
  - б) коллективное
  - в) коммерческое
6. По количеству собственников предпринимательство может быть:
  - а) производственное
  - б) арендное
  - в) индивидуальное
7. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:
  - а) в появлении и развитии функций бизнеса;
  - б) в полной независимости от государства;
  - в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
  - г) верно все выше перечисленное.
8. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:
  - а) характер предпринимателя;
  - б) особенности конкуренции на рынке;
  - в) цели фирмы;

г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

9. К внешним механизмам, обеспечивающим баланс прав предпринимателей и их партнеров, относится:

- а) система правовых ограничений;
- б) система перекрестного владения акциями;
- в) рынок контроля.
- г) все выше перечисленное верно.

10. Контрольный пакет акций - это:

- а) 51% акций;
- б) пакет акций обеспечивающий контроль над фирмой;
- в) пакет акций, дающий его владельцу право участвовать в собрании акционеров;
- г) пакет акций, дающий его владельцу право быть избранным в совет директоров компании.

11. Полный контроль над корпорацией получает:

- а) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, в любых условиях;
- б) акционер или группа акционеров, владеющая контрольным пакетом акций, если нет блокирующего меньшинства;
- в) акционер или группа акционеров, которая может блокировать принятие нежелательных для них решений по наиболее важным вопросам;
- г) всегда принадлежит менеджменту, который принимает важнейшие решения по управлению корпорацией.

12. К основным межличностным ролям менеджера относится:

- а) роль распространителя информации;
- б) роль лидера;
- в) роль предпринимателя организатора;
- г) роль специалиста по чрезвычайным ситуациям.

13. Производственное предпринимательство не включает:

- а) инновационное предпринимательство
- б) оказание услуг
- в) товарные биржи

14. Коммерческое предпринимательство включает:

- а) торговое предпринимательство
- б) научно-техническое предпринимательство
- в) фондовые биржи

15. Финансовое предпринимательство не включает:

- а) страховое предпринимательство
- б) аудиторское предпринимательство
- в) торгово-закупочное предпринимательство

16. Решение о регистрации или отказе в регистрации предприятия должно быть принято не позднее чем:

- а) в месячный срок
- б) в 15-ти дневный срок
- в) в течение 30 дней
- г) размер уставного капитала

17. Отказ в регистрации предприятия не возможен в случае:



- а) нарушения установленного Законом порядка создания предприятия
- б) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
- в) экономической нецелесообразности производства данного продукта

18. Регистрация индивидуального предпринимателя должна быть произведена не позднее чем \_\_\_\_\_ с момента подачи заявления.

- а) в месячный срок
- б) в 15-ти дневный срок
- в) в течение 30 дней

19. Юридическое лицо должно обладать в совокупности характерными признаками (отметить лишнее):

- а) наличием обособленного имущества
- б) способностью отвечать по обязательствам своим имуществом
- в) способностью выступать в имущественном обороте от своего имени
- г) возможностью предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде
- д) способностью выступать в торговом обороте от своего имени

20. Кто из участников отвечает своим личным имуществом по долгам предприятия:

- а) вкладчики
- б) акционеры
- в) полные товарищи

21. Право на производство и сбыт товара по разработанной схеме - это:

- а) франшиза на вид деятельности;
- б) франшиза на продажу готового товара;
- в) франшиза на производство товаров;
- г) франшиза на розничную торговлю.

22. Право на открытие собственной фирмы с использованием названия известной фирмы - это:

- а) франшиза на вид деятельности;
- б) франшиза на продажу готового товара;
- в) франшиза на производство товаров;
- г) франшиза на розничную торговлю.

23. Основным недостатком франшизы для франчайзера являются:

- а) падение престижа фирмы;
- б) не гарантирует доходов;
- в) отсрочка платежей;
- г) большая зависимость.

24. Преимущество франчайзинга :

- а) регулярный доход;
- б) финансовая и консультативная помощь;
- в) сокращение расходов на стимулирование сбыта;
- г) быстрое расширение бизнеса.

25. Основным недостатком франшизы для франчайзи являются:

- а) падение престижа фирмы;
- б) регулярный доход;
- в) отсрочка платежей;
- г) большая зависимость.

26. Фирма, зарегистрированная нерезидентом в государстве, законодательно установило франшизу - это:

- а) оффшорный бизнес;
- б) оффшорная компания;
- в) оффшорная зона;
- г) оффшорный центр.

27. Фирма, специализирующаяся на регистрации оффшорных компаний в 1 или нескольких оффшорных зонах и представляя есть широкие й спектр услуг связанных с обеспечением ее функционирования - это:

- а) оффшорный бизнес;
- б) оффшорная компания;
- в) оффшорная зона;
- г) оффшорный центр.

28. Законный способ управления личными и корпоративными доходами - это:

- а) оффшорный бизнес;
- б) оффшорная компания;
- в) оффшорная зона;
- г) оффшорный центр.

29. Государства, законом которых предусмотрено полное или частичное освобождение от уплаты налогов в отношении компаний, основанных иностранными физическими или юридическими лицами, при условии ведения ими бизнеса за пределами страны регистрации - это:

- а) оффшорный бизнес;
- б) свободная экономическая зона;
- в) оффшорная зона;
- г) оффшорный центр.

30. Территория, на которой устанавливается и действует специальный правовой режим экономической деятельности - это:

- а) оффшорный бизнес;
- б) свободная экономическая зона;
- в) оффшорная зона;
- г) оффшорный центр.

31. Задачи, решаемые системой обеспечения экономической безопасности предпринимательства:

- а) прогнозирование возможных угроз экономической безопасности, организация деятельности по предупреждению возможных угроз (превентивные меры);
- б) выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз экономической безопасности, принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы;
- в) справедливы варианты а) и б);
- г) нет верного ответа.

32. Какие виды деятельности может осуществлять служба безопасности предприятия:

- а) сбор сведений по гражданским делам на договорной основе с участниками процесса, изучение рынка, сбор информации для деловых переговоров, выявление некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров, установление обстоятельств неправомерного использования в предпринимательской деятельности фирменных знаков и наименований, недобросовестной конкуренции, а также разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну;

б) поиск утраченного гражданами или предприятиями, учреждениями, организациями имущества, сбор сведений по уголовным делам на договорной основе с участниками процесса, защита жизни и здоровья граждан, охрана имущества собственников, в том числе при его транспортировке;

в) верны варианты а) и б);

г) нет верного ответа.

33. Для создания собственной службы безопасности предприятие (организация) должны представить в органы внутренних дел по месту своего нахождения документы:

а) заявление о согласовании Устава службы безопасности, устав службы безопасности;

б) лицензии руководителя и персонала службы безопасности на право осуществления охранно-сыскной деятельности;

в) сведения о характере и направлениях деятельности службы безопасности, составе и предполагаемой численности персонала, наличии специальных, технических и иных средств, потребности в оружии;

г) все вышеперечисленное.

34. Какая модель службы обеспечения экономической безопасности предпринимательства наиболее эффективна:

а) ориентированная на минимизацию негативных последствий реализованных угроз;

б) ориентированная на предотвращение возникновения угроз безопасности;

в) сочетающая оба варианта одновременно.

г) нет верного ответа.

35. Состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности на всех стадиях его функционирования от внешних и внутренних угроз, имеющих негативные, прежде всего экономические, а также организационные, правовые и иные последствия - это:

а) самостоятельность предпринимательства;

б) безопасность предпринимательства;

в) ответственность предпринимателей;

г) верны все варианты.

36. Потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающие состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к прекращению его деятельности, либо к экономическим и другим потерям - это:

а) рискованные действия предпринимателя;

б) элементы системы экономической безопасности предпринимательства;

в) нет верного ответа;

г) угрозы экономической безопасности предпринимательства.

37. Общие признаки угроз экономической безопасности предпринимательства:

а) сознательная направленность на получение выгоды от экономической дестабилизации фирмы, противоправный характер;

б) источник угроз только внутренний, противоречит нормам гражданского законодательства;

в) нет верного ответа;

г) источник угроз - только внешний, противоречит антимонопольному законодательству.

38. Резкое ухудшение всех финансово-экономических показателей деятельности субъекта предпринимательства, вызывающее немедленное прекращение его деятельности либо наносящее такой непоправимый вред, который приведет к этим же последствиям позднее - это угрозы:

а) с высокой тяжестью последствий;

- б) со средней тяжестью последствий;
- в) нет верного ответа;
- г) с низкой степенью тяжести последствий.

39. Угрозы безопасности фирмы могут быть со стороны:

- а) криминальных структур и недобросовестных конкурентов;
- б) контрагентов и собственных работников;
- в) всех вышеперечисленных субъектов;
- г) нет правильного ответа.

40. Ущерб, наносимый в результате реализации угроз, может быть:

- а) прямым;
- б) упущенной выгодой;
- в) всем вышеперечисленным;
- г) нет правильного ответа.

41. Под личной профессиональной конкурентоспособностью субъектов предпринимательского бизнеса понимаются:

- а) профессиональные знания, навыки, опыт для выполнения профессиональных функций;
- б) способность и готовность, действуя в конкурентной среде, реализовывать свои профессиональные интересы и выполнять профессиональные функции;
- в) стремление любой ценой одержать победу в борьбе с конкурентами;
- г) личные качества, готовность к риску, решительность характера.

42. Чтобы стать профессиональным предпринимателем, необходимо:

- а) обладать набором профессиональных компетенций;
- б) обладать профессиональными способностями;
- в) иметь призвание к ведению предпринимательского бизнеса;
- г) быть мотивированным к предпринимательскому труду;
- д) обладать подходящими личностными характеристиками, чертами характера;
- е) обладать всем, перечисленным выше.

43. Профессиональные компетенции людей не включают:

- а) совокупность знаний, умений и навыков;
- б) диплом об окончании высших и средних специальных учебных заведений;
- в) опыт профессиональной деятельности.

44. Деятельная профессиональная компетенция субъектов предпринимательства состоит:

- а) в готовности к владению или совладению бизнесом;
- б) из совокупности знаний, умений, навыков, необходимых для осуществления профессиональных действий.

45. Для формирования деятельной и статусной профессиональных компетенций субъектам предпринимательского бизнеса достаточно:

- а) только личных способностей и предрасположенности;
- б) жизненного опыта и опыта практической работы на фирмах;
- в) получения специального образования;
- г) совокупности перечисленного выше.

46. Понятие предприимчивости характеризует:

- а) ключевую предпринимательскую способность людей;
- б) совокупность разнообразных способностей;
- в) способность к занятию теми или иными видами профессиональной деятельности;

г) способность людей к осуществлению самостоятельных, на свой страх и риск предпринимательских действий ради извлечения выгоды,

47. Способность к предприимчивому поведению может проявляться в формах:

- а) проницательности;
- б) способности критически относиться к собственным и чужим ошибкам;
- в) новаторства;
- г) инициативности;
- д) трудоголизма;
- е) стандартных представлений о своих задачах.

48. В основе профессионального призвания субъектов предпринимательского бизнеса лежат:

- а) данная от рождения способность к предприимчивому поведению;
- б) навыки профессиональной деятельности, полученные в результате накопленного опыта и практики.

49. Реальным предпринимателем является:

- а) любой предприимчивый человек;
- б) государственный служащий, обладающий способностью к предприимчивому поведению;
- в) человек, конвертирующий собственную предприимчивость в источник предпринимательского дохода.

50. Предприимчивость в профессиональном бизнесе рассматривается как:

- а) дарование людей;
- б) обычная профессиональная компетенция предпринимателей;
- в) ключевая профессиональная компетенция.

51. Возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов предприятия – это....

- а) издержки
- б) риск
- в) скидки

52. Какие факторы влияют на риск?

- а) общие
- б) внешние
- в) внутренние

53. К основным видам риска относят:

- а) коммерческий
- б) материальный
- в) трудовой

54. К методам оценки уровня риска относятся:

- а) экономические методы
- б) организационные методы
- в) статистические методы

55. Что относится к факторам внешнего характера?

- а) потеря товара от небрежности работников торгового предприятия
- б) демографические
- в) вероятность нечестности служащих

56. Потери от риска разделяют на:

- а) рыночные
- б) трудовые
- в) потери времени

57. Что относится к факторам внутреннего характера?

- а) вынужденный ремонт помещений вследствие аварийных ситуаций
- б) экономическая обстановка в стране в целом
- в) конъюнктура рынков, на которых работает предприятие

58. В зависимости от того, чьими силами, и за чей счет проводятся методы по управлению риском, различают:

- а) экономические способы снижения степени риска
- б) внешние способы снижения степени риска
- в) внутренние способы оптимизации риска

59. К основным способам уменьшения риска относят:

- а) резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов
- б) привлечение к разработке проекта компетентных партнеров
- в) два выше указанных варианта ответа

60. Результатом деятельности, какого фактора, может быть рискованная коммерческая сделка, ошибочное управленческое решение?

- а) факторы внутреннего характера
- б) факторы внешнего характера

61. Документы на государственную регистрацию представляются:

- а) в заявительном порядке;
- б) почтовым отправлением;
- в) в заявительном порядке или почтовым отправлением;
- г) в заявительном порядке, а в случаях установленных законом - почтовым отправлением.

62. Государственная регистрация прав проводится:

- а) не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации, а ипотеки жилых помещений - не позднее чем в течение семи рабочих дней с указанного дня;
- б) не ранее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации, а ипотеки жилых помещений - не позднее чем в течение пяти рабочих дней с указанного дня;
- в) не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации, а ипотеки жилых помещений - не позднее чем в течение пяти рабочих дней с указанного дня;
- г) не позднее чем в месячный срок со дня подачи заявления и документов, необходимых для государственной регистрации, а ипотеки жилых помещений - не ранее чем в течение пяти рабочих дней с указанного дня.

63. Отказ в приеме документов, представленных для государственной регистрации прав:

- а) не допускается;
- б) допускается;
- в) допускается только в случаях, установленных законом;
- г) нет верного ответа.

64. Свидетельство о государственной регистрации права является:

- а) правоустанавливающим документом;
- б) правоуполномочивающим документом;
- в) правоподтверждающим документом;
- г) все ответы верны.

65. Не подлежат приему на государственную регистрацию прав документы:

- а) представленные по доверенности;
- б) представленные без документа, подтверждающего оплату государственной пошлины за государственную регистрацию;
- в) представленные без документа, подтверждающего оплату государственной пошлины за государственную регистрацию и имеющие подчистки либо приписки;
- г) имеющие подчистки либо приписки, зачеркнутые слова и иные не оговоренные в них исправления, документы, исполненные карандашом, а также документы с серьезными повреждениями, не позволяющими однозначно истолковать их содержание.

66. Государственная регистрация прав и сделок по решению регистратора может быть приостановлена сроком:

- а) не более чем на три месяца;
- б) не менее чем на три месяца;
- в) не более чем на месяц;
- г) не менее чем на месяц.

67. Государственная регистрация сервитута - это:

- а) государственная регистрация сделки;
- б) государственная регистрация права;
- в) государственная регистрация изменения;
- г) государственная регистрация ограничения (обременения).

68. Формы защиты гражданских прав подразделяются на:

- а) нет верного ответа;
- б) правовые и неправовые;
- в) законные и незаконные;
- г) все ответы верны.

69. Неюрисдикционная форма защиты гражданских прав предполагает следующий порядок защиты:

- а) судебный;
- б) самозащиты и судебный;
- в) общественной защиты и судебный;
- г) самозащиты и общественной защиты.

70. Юрисдикционная форма защиты права предполагает следующий порядок защиты:

- а) общий и специальный;
- б) родовой и видовой;
- в) общий и особенный;
- г) судебный и самозащита.

71. Выберите, что относится к видам ответственности предпринимателя:

- а) моральная ответственность;
- б) уголовная ответственность;
- в) коллективная ответственность;
- д) дисциплинарная ответственность;
- е) административная ответственность.

ж) гражданско-правовая ответственность;

72. Неограниченная имущественная ответственность собственников характерна всем ниже перечисленным фирмам, за исключением:

- а) корпорации;
- б) частной единоличной фирмы;
- в) частному лицу, работающему по лицензии;
- г) полному товариществу.

73. В современных условиях материальная ответственность предпринимателя обеспечивается за счет:

- а) ужесточения правового режима предпринимательской деятельности;
- б) увеличения числа фирм с неограниченной имущественной ответственностью собственников;
- в) сложившегося рынка капитала;
- г) верно все выше перечисленное.

74. К особенностям мотивационной сферы современного предпринимателя можно отнести:

- а) готовность к риску;
- б) свобода выбора и стремление к независимости;
- в) воля к победе, стремление к успеху;
- г) стремление к богатству; д) стремление к власти.

75. На принятие эффективных решений влияют следующие психологические факторы:

- а) особенности мышления;
- б) мотивация;
- в) личностные особенности;
- г) деловые качества;
- д) ценности и установки;
- е) этические принципы;
- ж) природные условия.

76. Способность к предприимчивому поведению может проявляться в формах:

- а) проницательности;
- б) способности критически относиться к собственным и чужим ошибкам;
- в) новаторства;
- г) инициативности; д) трудоголизма;
- е) стандартных представлений о своих задачах;
- ж) склонности к замедленным ситуационным реакциям под воздействием изменения конъюнктуры;
- з) пассионарности.

77. В основе профессионального призвания субъектов предпринимательского бизнеса лежат:

- а) данная от рождения способность к предприимчивому поведению;
- б) навыки профессиональной деятельности, полученные в результате накопленного опыта и практики.

78. Личностные компетенции людей ... их профессиональными компетенциями:

- а) являются;
- б) не являются.

79. Реальным предпринимателем является:



- а) любой предприимчивый человек;  
 б) государственный служащий, обладающий способностью к предприимчивому поведению;  
 в) человек, конвертирующий собственную предприимчивость в источник предпринимательского дохода.

80. Предприимчивость в профессиональном бизнесе рассматривается как:

- а) дарование людей;  
 б) обычная профессиональная компетенция предпринимателей;  
 в) ключевая профессиональная компетенция.

### Критерии и шкалы оценивания тестов

| Критерии оценивания при текущем контроле                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| процент правильных ответов менее 40 (по 5 бальной системе контроля – оценка «неудовлетворительно»); |
| процент правильных ответов 40-59 (по 5 бальной системе контроля – оценка «удовлетворительно»)       |
| процент правильных ответов 60-79 (по 5 бальной системе контроля – оценка «хорошо»)                  |
| процент правильных ответов 80-100 (по 5 бальной системе контроля – оценка «отлично»)                |

### Вопросы для устного опроса

#### Тема 1

1. Понятие, цели и задачи предпринимательства в АПК
2. Принципы, функции предпринимательства. Предпринимательская среда.
3. Виды предпринимательской деятельности
4. Принятие предпринимательского решения

#### Тема 2

1. Сущность и значение риска в предпринимательской деятельности
2. Потери от риска в АПК
3. Классификация рисков
4. Уровни и методы определения предпринимательского риска
5. Менеджмент риска
6. Оценка рисков в организациях АПК

#### Тема 3

1. Стратегия и методы ее построения
2. Виды стратегии предпринимательской деятельности
3. Выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК

#### Тема 4

1. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности
2. Планирование развития субъектов предпринимательской деятельности
3. Инновационные технологии в АПК
4. Этика и культура в предпринимательстве
5. Инновационная корпоративная культура
6. Организационно-управленческие инновации

### Критерии и шкалы оценивания устного опроса

| Критерии оценки при текущем контроле                     | Оценка                |
|----------------------------------------------------------|-----------------------|
| Студент отсутствовал на занятии или не принимал участия. | «неудовлетворительно» |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Неверные и ошибочные ответы по вопросам, разбираемым на семинаре                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                     |
| Студент принимает участие в обсуждении некоторых проблем, даёт расплывчатые ответы на вопросы. Описывая тему, путается и теряет суть вопроса. Верность суждений, полнота и правильность ответов – 40-59 %                                                                                                                                                                               | «удовлетворительно» |
| Студент принимает участие в обсуждении некоторых проблем, даёт ответы на некоторые вопросы, то есть не проявляет достаточно высокой активности. Верность суждений студента, полнота и правильность ответов 60-79%                                                                                                                                                                       | «хорошо»            |
| Студент демонстрирует знание материала по разделу, основанные на знакомстве с обязательной литературой и современными публикациями; дает логичные, аргументированные ответы на поставленные вопросы. Высока активность студента при ответах на вопросы преподавателя, активное участие в проводимых дискуссиях. Правильность ответов и полнота их раскрытия должны составлять более 80% | «отлично»           |

## Блок Б

### ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УМЕНИЙ, НАВЫКОВ ОБУЧАЮЩИХСЯ

#### Типовые задания для практических занятий

#### Тема 1

#### Задание 1.1

Определите, верны ли утверждения

| Утверждение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Верно/неверно |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| 1. Предпринимательство - осуществляемая гражданами и юридическими лицами на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания различных услуг лицами, которые зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке.                                                                                                 |               |
| 2. Основные признаки предпринимательской деятельности: самостоятельность и независимость предпринимателя, осуществление предпринимательской деятельности за счет, в основном, собственного капитала, осуществление деятельности предпринимателем на свой риск, систематичность получения экономической выгоды, обязательная государственная регистрация лиц, принявших решение об осуществлении предпринимательской деятельности. |               |
| 3. Получение прибыли – это второстепенный мотив предпринимательской деятельности.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |               |
| 4. Объектами предпринимательства не может быть страхование сельскохозяйственных рисков                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |               |
| 5. Управление предприятием АПК может осуществляться по договору траста                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |               |

#### Задание 1.2

В предложенном условном примере (таблица 1.2.1) определите взвешенную суммарную оценку состояния внешней среды и реакцию на нее организации, которая занимается выращиванием и реализацией подсолнечника на внутреннем рынке.

Таблица 1.2.1 – Оценка стратегических факторов

| Внешние стратегические факторы                      | Вес  | Оценка | Взвешенная оценка |
|-----------------------------------------------------|------|--------|-------------------|
| <b>Возможности</b>                                  |      |        |                   |
| Благоприятная демографическая ситуация              | 0,05 |        |                   |
| Развитие розничной сети                             | 0,10 |        |                   |
| Государственная поддержка малого и среднего бизнеса | 0,20 |        |                   |
| Экономическая стабилизация                          | 0,15 |        |                   |
| <b>Угрозы</b>                                       |      |        |                   |
| Усиление государственного регулирования и контроля  | 0,15 |        |                   |
| Конкуренция на внутреннем рынке                     | 0,10 |        |                   |
| Новые технологии                                    | 0,15 |        |                   |
| Снижение активности потребителей                    | 0,10 |        |                   |
| Суммарная оценка                                    | 1    |        |                   |

**Задание 1.3**

Необходимо экспертно оценить факторы внешней среды и их влияние на организацию, которая занимается выращиванием и реализацией подсолнечника на внутреннем рынке. Сделайте соответствующие выводы.

Таблица 1.3.1 – Оценка внешних факторов

| Уровень                  | Значимость фактора внешней среды, которые могут оказать влияние на деятельность предприятия                      | Экспертная оценка |            |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------|
|                          |                                                                                                                  | Сейчас            | Через 3 г. |
| 1. Политические факторы  |                                                                                                                  |                   |            |
| Глобальные               | Вступление в ВТО                                                                                                 |                   |            |
| Глобальные               | Влияние политических факторов (страна, партия и др.): работа по указанию президента, министра, губернатора, мэра |                   |            |
| Территориальные          | Протекционизм                                                                                                    |                   |            |
| Территориальные          | Непрозрачная структура тендеров                                                                                  |                   |            |
| Территориальные          | Государственный рэккет (коррупция)                                                                               |                   |            |
| Локальные                | Подверженность решений руководителей предприятия мнению более высокого руководства                               |                   |            |
| 2. Экономические факторы |                                                                                                                  |                   |            |
| Глобальные               | Экономический спад, рост уровня безработицы и снижение покупательной способности                                 |                   |            |
| Глобальные               | Рост цен на энергоносители, сырье и материалы                                                                    |                   |            |
| Территориальные          | Отсутствие ярких перспектив в развитие экономики России. Опасность экономической нестабильности                  |                   |            |
| Территориальные          | Непрозрачный, коррумпированный рынок сбыта продукции предприятия                                                 |                   |            |
| Территориальные          | Высокие таможенные пошлины и тарифы                                                                              |                   |            |

**Задание 1.4**

Используя инструментарий корреляционного SWOT-анализа произвести оценку сильных и слабых сторон, угроз и возможностей развития АПК.

**Тема 2****Задание 2.1**

Определите, верны ли утверждения

| Утверждение                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Верно/<br>неверно |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 1. Риск в предпринимательстве – это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода, имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.                                                                                                         |                   |
| 2. Управление риском – это процесс выявления уровня неопределенности, принятия управленческих решений, позволяющих предотвратить, уменьшить отрицательное воздействие случайных факторов, передачи (перевода) риска путем использования эффективной системы страхования рисков или овладения рисками (когда максимально все обосновано и предусмотрено) |                   |
| 3. Трудовые потери представляют собой потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами.                                                                                                                                                                                                                                  |                   |

| Утверждение                                                                                                                                                                                                                                                     | Верно/<br>неверно |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| 4. Финансовые потери имеют место в тех случаях, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено.                                                                                                                               |                   |
| 5. Временные потери возникают в случае прямого денежного ущерба, связанного с необходимостью осуществления не предусмотренных предпринимательским проектом платежей, уплаты штрафов, пени, утраты (недополучения) денежных средств, обесценивания ценных бумаг. |                   |

### Задание 2.2

Соотнесите характеристику зон риска с их характеристикой

| Зоны риска |                                      | Характеристика зон риска |                                                                                                                                                      |
|------------|--------------------------------------|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1          | Допустимый риск                      | 1                        | сопряжен с опасностью потери значительной части ожидаемой (прогнозируемой) прибыли                                                                   |
| 2          | Критический риск                     | 2                        | риск, в пределах которого данный вид предпринимательской деятельности сохраняет экономическую целесообразность                                       |
| 3          | Недопустимый (катастрофический) риск | 3                        | риск характеризуется угрозой потери не только всей ожидаемой прибыли, но и значительной части собственного капитала, угрозой банкротства предприятия |

### Задание 2.3

Заполните таблицу, исходя из текущего состояния АПК региона

| Вид риска               | Факторы риска                                                                              | Способы нивелирования последствий рискованной деятельности хозяйствующих структур |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Экономический           | Падение цен на продукцию сельского хозяйства                                               |                                                                                   |
| Социальный              | Усиление социальной непривлекательности сельской местности                                 |                                                                                   |
| Финансовый              | Увеличение инфляции                                                                        |                                                                                   |
| Технико-технологический | Нарушение паритета цен на сельхозпродукцию и средства производства для сельского хозяйства |                                                                                   |
| Природно-климатический  | Аномальные погодно-климатические условия                                                   |                                                                                   |

## Тема 4

### Задание 4.1

Составьте таблицу различий терминов «эффект» и «эффективность». Постройте графики зависимости результата предпринимательской деятельности от стадии жизненного цикла разных видов сельскохозяйственной продукции.

### Задание 4.2

На примере выбранной компании опишите деятельность отдела по управлению корпоративными отношениями (набор функций, место в организационной структуре, профиль руководителя, оценка деятельности). Ваше мнение о развитии управления корпоративными отношениями в отечественном агро предпринимательстве.

### Задание 4.3

На примере выбранной компании опишите социальные корпоративные нормы:

- корпоративные обычаи (например, обычай удостаивать каждого тысячного покупателя (клиента) небольшим подарком);
- корпоративные традиции (например, публичное поздравление именинников);
- этические нормы (встреча каждого клиента организации приветствием, минимальной информацией о компании и пр.);
- эстетические нормы (украшение интерьера помещений организации цветами, ношение работниками форменной одежды и т. п.);
- деловые обычаи (выдача работникам письменных заданий на день или проведение «планерок», «разборов», «пятиминуток» и т. п.);
- правовые нормы (например, выплата дивидендов в конце каждого полугодия).

### **Критерии и шкалы оценивания решения практических заданий**

| Критерии оценки при текущем контроле                                                                                                                                                                                                                                                          | Оценка                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Задача не решена или решена неправильно                                                                                                                                                                                                                                                       | «неудовлетворительно» |
| Задание понято правильно; в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задача решена не полностью или в общем виде                                                                                        | «удовлетворительно»   |
| Составлен правильный алгоритм решения задачи; в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ | «хорошо»              |
| Составлен правильный алгоритм решения задачи; в логическом рассуждении, в выборе формул и решении нет ошибок; получен верный ответ; задача решена рациональным способом                                                                                                                       | «отлично»             |

### **Темы для подготовки реферата (доклада, сообщения, презентации)**

#### **Тема 1**

1. Оценка законодательного и нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности в АПК.
2. Предпринимательская деятельность в АПК как средство удовлетворения потребностей.
3. Структура, состояние и особенности развития предпринимательства в сфере АПК на региональном рынке.
4. Влияние совокупности факторов на формирование и развитие предпринимательства в АПК.

#### **Тема 2**

1. Предпринимательство в стратегии рыночной трансформации экономики
2. Предпринимательство и его роль в формировании рыночной экономики.
3. Аналитические оценки состояния и тенденций развития малого предпринимательства.
4. Приоритетные направления развития предпринимательства.
5. Структурные характеристики развития сектора малого бизнеса.

#### **Тема 3**

1. Стратегия и методы ее построения
2. Виды стратегии предпринимательской деятельности
3. Выбор стратегии предпринимательской деятельности в АПК

**Тема 4**

1. Система государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в зарубежных странах.
2. Государственная поддержка малого предпринимательства: мировой опыт.
3. Проблемы и особенности теневого предпринимательства.
4. Социально-экономические аспекты тенденции предпринимательской деятельности.
5. Особенности становления и развития малого предпринимательства.
6. Формы и методы государственного регулирования предпринимательства.

**Критерии и шкалы оценивания рефератов (докладов)**

| Оценка                | Профессиональные компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Отчетность                                                                                                                                |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «отлично»             | Работа выполнена на высоком профессиональном уровне. Полностью соответствует поставленным в задании целям и задачам. Представленный материал в основном верен, допускаются мелкие неточности. Студент свободно отвечает на вопросы, связанные с докладом. Выражена способность к профессиональной адаптации, интерпретации знаний из междисциплинарных областей                                                     | Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок. Полностью оформлен в соответствии с требованиями                               |
| «хорошо»              | Работа выполнена на достаточно высоком профессиональном уровне, допущены несколько существенных ошибок, не влияющих на результат. Студент отвечает на вопросы, связанные с докладом, но недостаточно полно. Уровень недостаточно высок. Допущены существенные ошибки, не существенно влияющие на конечное восприятие материала. Студент может ответить лишь на некоторые из заданных вопросов, связанных с докладом | Письменно оформленный доклад (реферат) представлен в срок, но с некоторыми недоработками                                                  |
| «удовлетворительно»   | Уровень недостаточно высок. Допущены существенные ошибки, не существенно влияющие на конечное восприятие материала. Студент может ответить лишь на некоторые из заданных вопросов, связанных с докладом                                                                                                                                                                                                             | Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются отдельные недочеты в оформлении     |
| «неудовлетворительно» | Работа выполнена на низком уровне. Допущены грубые ошибки. Ответы на связанные с докладом вопросы обнаруживают непонимание предмета и отсутствие ориентации в материале доклада                                                                                                                                                                                                                                     | Письменно оформленный доклад (реферат) представлен со значительным опозданием (более недели). Имеются существенные недочеты в оформлении. |

**Критерии и шкалы оценивания презентации**

| Дескрипторы        | Минимальный ответ<br>«неудовлетворительно» | Изложенный, раскрытый ответ<br>«удовлетворительно»                | Законченный, полный ответ<br>«хорошо»                       | Образцовый ответ<br>«отлично»                                        |
|--------------------|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Раскрытие проблемы | Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы.  | Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не | Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения | Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением |

|                   |                                                                                                      |                                                                                                                    |                                                                                                                |                                                                                                                                   |
|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   |                                                                                                      | обоснованы.                                                                                                        | дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.                                             | дополнительной литературы. Выводы обоснованы.                                                                                     |
| Представление     | Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины.            | Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина. | Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. | Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. |
| Оформление        | Не использованы информационные технологии (PowerPoint). Больше 4 ошибок в представляемой информации. | Использованы информационные технологии (PowerPoint) частично. 3-4 ошибки в представляемой информации.              | Использованы информационные технологии (PowerPoint). Не более 2 ошибок в представляемой информации.            | Широко использованы информационные технологии (PowerPoint). Отсутствуют ошибки в представляемой информации.                       |
| Ответы на вопросы | Нет ответов на вопросы.                                                                              | Только ответы на элементарные вопросы.                                                                             | Ответы на вопросы полные и/или частично полные.                                                                | Ответы на вопросы полные с приведением примеров.                                                                                  |

## Индивидуальное творческое задание

### Тема 3

#### Кейс-задача

Руководство компании «Агрофарм», которая занимается выращиванием сельскохозяйственной продукции растениеводства, необходимо принять решение о выборе дальнейшей стратегии развития. Есть возможность принять одну из трех принципиально разных альтернативных вариантов решения.

Первый альтернативный вариант. Цель компании – максимизация прибыли в короткие сроки. Для этого необходимо на 30% урезать программу по освоению новых видов продукции и на 40% сократить расходы на маркетинг торговых операций.

Второй альтернативный вариант. Цель компании – обеспечить устойчивое конкурентное положение в будущем. Для этого необходимо сосредоточиться на проведении НИОКР по выращиванию новых конкурентоспособных видов продукции.

Третий альтернативный вариант. Цель компании – сочетание обеспечения высокой рентабельности производства со значительными расходами на НИОКР для выращивания конкурентоспособной продукции в настоящее время.

Вопросы к заданию:

Проанализируйте возможные стратегические направления развития компании. Какой из трех альтернативных вариантов вы считаете наиболее приемлемым? Сформулируйте собственный вариант стратегического направления развития.

### Критерии и шкалы оценивания индивидуального задания

| Критерии оценивания                                                                                                                                     | Оценка                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Задание не выполнено или допущены существенные неточности                                                                                               | «неудовлетворительно» |
| Задание выполнено не в полном объеме или полученные результаты недостаточно аргументированы, нарушена логика и последовательность изложения результатов | «удовлетворительно»   |
| Задание выполнено в полном объеме, полученные результаты логичны, последовательны, но аргументированы недостаточно четко                                | «хорошо»              |
| Задание выполнено в полном объеме, полученные результаты аргументированы, логичны, последовательны                                                      | «отлично»             |



## Блок В

### ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

#### Перечень вопросов для подготовки к зачету

1. Что понимают под предпринимательством? Каково содержание предпринимательской деятельности в АПК?
2. Дайте характеристику субъектов предпринимательской деятельности в АПК. Какие цели они преследуют?
3. Что понимают под предпринимательским доходом? В чем его отличие от других видов дохода?
4. Каковы основные задачи предпринимательства в разных рыночных ситуациях?
5. Дайте характеристику условий и принципов предпринимательской деятельности.
6. Назовите и охарактеризуйте основные виды предпринимательской деятельности.
7. Каковы логика и этапы принятия предпринимательского решения?
8. Дайте определение понятий риска, рискованной сделки, потери от риска в предпринимательской деятельности.
9. Расскажите о возможных потерях от риска в сельскохозяйственном предпринимательстве.
10. Как классифицируют риск по различным признакам?
11. Какие существуют уровни предпринимательского риска? Назовите показатели, их характеризующие.
12. Каковы показатели и критерии предпринимательского риска по степени вероятности превышения определенного уровня потерь?
13. Каковы методы оценки предпринимательского риска?
14. Каков смысл понятия «менеджмент риска»?
15. Каковы цели, стратегия, тактика предпринимательской деятельности?
16. Перечислите и охарактеризуйте основные факторы, определяющие
17. выбор стратегии предпринимательской деятельности.
18. Какими могут быть подходы к обоснованию рыночной стратегии для вновь создаваемой и действующей организации в агропромышленном производстве?
19. Дайте определение понятию «стратегия предприятия»?
20. Какие факторы формируют стратегию?
21. Что относится к внешним факторам, формирующим стратегию?
22. Что относится к внутренним факторам, формирующим стратегию?
23. Перечислите функциональные стратегии в АПК.
24. Охарактеризуйте стратегию маркетинга.
25. Раскройте этапы разработки маркетинговой стратегии.
26. Охарактеризуйте сущность финансовой стратегии.
27. Охарактеризуйте сущность инновационной стратегии.
28. Охарактеризуйте сущность стратегии производства.
29. Охарактеризуйте сущность стратегии организационного развития.
30. Каким образом руководство осуществляет выбор стратегии?
31. Какие этапы составляют процесс выбора стратегии?
32. Расскажите о принципах оценки эффективности предпринимательской деятельности.
33. Какие методы используются для оценки эффективности предпринимательской деятельности?
34. Назовите основополагающие принципы составления бизнес-планов.
35. Перечислите разделы бизнес-плана и кратко охарактеризуйте их содержание.
36. Поясните известный афоризм: «Гуманный менеджмент эффективнее агрессивного».
37. Раскройте суть принципов ведения предпринимательской деятельности.
38. Перечислите факторы, характеризующие культурную среду. Дайте их краткую характеристику.

39. Что такое предпринимательская культура? Отличается ли она от других статусно-профессиональных субкультур? Приведите примеры этического поведения в предпринимательской субкультуре.

40. Раскройте суть и цель корпоративной культуры компании.

41. Достижению каких целей способствует развитие корпоративной культуры в направлении роста инновационной восприимчивости и активности персонала?

42. Какие технологии обеспечивают формирование эффективной инновационной корпоративной культуры компании?

43. Расскажите о корпоративном поведении, обеспечивающем высокий уровень деловой этики в отношениях между участниками рынка.

44. Главный ресурс управленческих нововведений – профессиональная команда менеджеров. Назовите причины, не способствующие созданию таких команд в отечественном предпринимательстве.

45. Дайте характеристику наиболее важных принципов корпоративного управления.

#### **Шкала оценивания**

| <b>зачет</b>      | <b>Критерии оценивания</b>                                                                                                                                                          |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>зачтено</b>    | Сформированные и систематические знания; успешные и систематические умения; успешное и систематическое применение навыков                                                           |
|                   | Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания; в целом успешные, но содержащие пробелы умения; в целом успешное, но сопровождающееся отдельными ошибками применение навыка |
|                   | Неполные знания; в целом успешное, но несистематическое умение; в целом успешное, но несистематическое применение навыков                                                           |
| <b>не зачтено</b> | Фрагментарные знания, умения и навыки / отсутствуют знания, умения и навыки                                                                                                         |

## КОМПЛЕКТ ИТОГОВЫХ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

|                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| <b>ПК-1.</b> Подготовка экономических обоснований для стратегических и оперативных планов развития организации                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>ПК-1.2.</b> <i>Способен принимать организационно-управленческие решения, которые могут привести к повышению экономической эффективности организации</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| <b>Б1.В.ДЭ.01.01. «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В АПК: ТЕХНОЛОГИЯ И СТРАТЕГИЯ»</b>                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1<br>ПК-1.2                                                                                                                                                | <i>Прочитайте текст и выберите правильный вариант ответа:</i><br>Какой вид инноваций представляет собой общий процесс планомерного улучшения гуманитарной сферы коммерческой организации, способствуют расширению возможностей на рынке рабочей силы, мобилизуют персонал организации на достижение поставленных целей:<br>1) инновации продукции<br>2) инновации технологии<br>3) социальные инновации<br>4) инновации в сфере управления персоналом<br><i>Ответ: 3</i>                                                                                                                                                                                |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2<br>ПК-1.2                                                                                                                                                | <i>Прочитайте текст и установите последовательность</i><br><b>Расположите в порядке логической последовательности этапы разработки бизнес-стратегии на предприятиях агропромышленного комплекса:</b><br>1) анализ внешней среды и рыночных условий<br>2) определение миссии и цели предприятия<br>3) разработка контроля и оценки результатов<br>4) выбор стратегий и тактик для достижения целей<br>5) оценка ресурсов и возможностей предприятия<br><i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо</i> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <i>Ответ: 25143</i>                                   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3<br>ПК-1.2                                                                                                                                                | <i>Прочитайте текст и установите последовательность:</i><br><b>Установите последовательность шагов, необходимых для внедрения инноваций в агропромышленном комплексе: (1 – разработать инновационную идею 2 – провести исследование и анализ потребностей рынка, 3 – протестировать прототип продукта, 4 – оценить потенциальные риски и выгоды, 5 – запустить продукт на рынок, 6 – осуществить мониторинг и корректировать стратегию)</b><br>1) 2 – 1 – 3 – 4 – 5 – 6<br>2) 2 – 1 – 4 – 3 – 5 – 6<br>3) 1 – 4 – 2 – 3 – 5 – 6<br>4) 1 – 2 – 4 – 6 – 5 – 3<br><i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо</i><br><i>Ответ: 1</i> |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|--|--|--|--|
| 4<br>ПК-1.2 | <p>Прочитайте текст и установите соответствие</p> <p><b>Предпринимательство в агропромышленном комплексе (АПК) требует интеграции различных стратегий и технологий для достижения устойчивого развития. Каждая из этих стратегий имеет свое значение и функцию. Соотнесите названия стратегий с их описанием:</b></p> <table><tr><td>А</td><td>Инновационная стратегия</td><td>1</td><td>Направление, ориентированное на экологическую безопасность, социальную ответственность и экономическую эффективность в контексте длительного благополучия агробизнеса.</td></tr><tr><td>Б</td><td>Маркетинговая стратегия</td><td>2</td><td>Процесс повышения эффективности производства за счет внедрения новых технологий, оборудования и подходов, направленных на усовершенствование процессов и продуктов.</td></tr><tr><td>В</td><td>Стратегия устойчивого развития</td><td>3</td><td>Подход к организации производства, учитывающий потребности и ожидания клиентов, а также анализ рынка для разработки конкурентоспособных продуктов и услуг.</td></tr><tr><td></td><td></td><td>4</td><td>Комплекс мероприятий, связанных с управлением доходами и расходами, привлечением инвестиций и обеспечением финансовой устойчивости предприятия</td></tr></table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | А | Инновационная стратегия                                                                                                                                                | 1 | Направление, ориентированное на экологическую безопасность, социальную ответственность и экономическую эффективность в контексте длительного благополучия агробизнеса. | Б | Маркетинговая стратегия | 2 | Процесс повышения эффективности производства за счет внедрения новых технологий, оборудования и подходов, направленных на усовершенствование процессов и продуктов. | В | Стратегия устойчивого развития  | 3 | Подход к организации производства, учитывающий потребности и ожидания клиентов, а также анализ рынка для разработки конкурентоспособных продуктов и услуг. |   |   | 4 | Комплекс мероприятий, связанных с управлением доходами и расходами, привлечением инвестиций и обеспечением финансовой устойчивости предприятия | А | Б | В | Г |  |  |  |  |
| А           | Инновационная стратегия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1 | Направление, ориентированное на экологическую безопасность, социальную ответственность и экономическую эффективность в контексте длительного благополучия агробизнеса. |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Б           | Маркетинговая стратегия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 2 | Процесс повышения эффективности производства за счет внедрения новых технологий, оборудования и подходов, направленных на усовершенствование процессов и продуктов.    |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| В           | Стратегия устойчивого развития                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 3 | Подход к организации производства, учитывающий потребности и ожидания клиентов, а также анализ рынка для разработки конкурентоспособных продуктов и услуг.             |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 4 | Комплекс мероприятий, связанных с управлением доходами и расходами, привлечением инвестиций и обеспечением финансовой устойчивости предприятия                         |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А           | Б                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | В | Г                                                                                                                                                                      |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
|             | Ответ: А2Б3В1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |   |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| 5<br>ПК-1.2 | <p>Прочитайте текст и установите соответствие</p> <p><b>Важно отметить, что для успешной реализации стратегии в агропромышленном комплексе необходимо понимание ключевых показателей эффективности, которые помогают оценивать результаты деятельности предприятия. Соотнесите показатели с их нормативными значениями.</b></p> <table><tr><td>А</td><td>Темп роста производства</td><td>1</td><td>Более 15%</td></tr><tr><td>Б</td><td>Рентабельность продаж</td><td>2</td><td>Более 1,2 раз</td></tr><tr><td>В</td><td>Уровень оборачиваемости активов</td><td>3</td><td>более 5%</td></tr></table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | А | Темп роста производства                                                                                                                                                | 1 | Более 15%                                                                                                                                                              | Б | Рентабельность продаж   | 2 | Более 1,2 раз                                                                                                                                                       | В | Уровень оборачиваемости активов | 3 | более 5%                                                                                                                                                   | А | Б | В |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А           | Темп роста производства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1 | Более 15%                                                                                                                                                              |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Б           | Рентабельность продаж                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 2 | Более 1,2 раз                                                                                                                                                          |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| В           | Уровень оборачиваемости активов                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 3 | более 5%                                                                                                                                                               |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А           | Б                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | В |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
|             | Ответ: А3Б1В2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |   |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |
| 6<br>ПК-1.2 | <p>Прочитайте текст и дополните предложение</p> <p><u>                    </u> – это целевой, программный, системный документ, структурированный по определенным разделам и представляющий собой систему расчетов, технико-экономических обоснований, совокупность экономических показателей, описание мер и действий, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |                                                                                                                                                                        |   |                                                                                                                                                                        |   |                         |   |                                                                                                                                                                     |   |                                 |   |                                                                                                                                                            |   |   |   |                                                                                                                                                |   |   |   |   |  |  |  |  |

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | <i>Запишите недостающее словосочетание в соответствующем контексту виде</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                  | <i>Ответ: бизнес-план</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 7<br>ПК-<br>1.2  | <p><i>Прочитайте текст и дополните предложение</i></p> <p><b>В Гражданском кодексе _____ определяется как осуществляемая гражданами и юридическими лицами на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания различных услуг лицами, которые зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке.</b></p> <p><i>Запишите недостающее словосочетание в соответствующем контексту надеже</i></p>                                                                                                                         |
|                  | <i>Ответ: предпринимательство</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 8<br>ПК-<br>1.2  | <p><i>Прочитайте текст и дополните предложение</i></p> <p><b>_____ – открытая организационно-хозяйственная система, где субъекты предпринимательской деятельности реализуют взаимные интересы и функционируют в условиях конкуренции, занимая определенную долю рынка (сегмент).</b></p> <p><i>Запишите недостающее словосочетание в соответствующем контексту виде</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                  | <i>Ответ: рыночная среда</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 9<br>ПК-<br>1.2  | <p><i>Прочитайте текст и дополните предложение</i></p> <p><b>_____ в предпринимательстве – это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода, имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.</b></p> <p><i>Запишите недостающее слово в соответствующем контексту виде</i></p>                                                                                                                                                                                                                                            |
|                  | <i>Ответ: риск</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 10<br>ПК-<br>1.2 | <p><i>Прочитайте текст и дополните предложение</i></p> <p><b>Движущим фактором предпринимательской деятельности является экономическая заинтересованность в получении _____. Ради этого предприниматель организует свое дело.</b></p> <p><i>Запишите недостающее словосочетание в соответствующем контексту виде</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                  | <i>Ответ: максимальной прибыли</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 11<br>ПК-<br>1.2 | <p><i>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</i></p> <p><b>Какой подход к инновациям в АПК может привести к устойчивому развитию бизнеса?</b></p> <p>1) максимизация прибыли в краткосрочном периоде<br/>2) второстепенный учет экологических аспектов<br/>3) инвестирование в новые технологии и экологичное производство<br/>4) сохранение привычных производственных методов</p>                                                                                                                                                                                              |
|                  | <p><i>Ответ: 3</i></p> <p><i>Инвестирование в новые технологии и устойчивое производство является ключевым для достижения устойчивого развития в АПК, так как это позволяет увеличить эффективность, снизить затраты и минимизировать негативное воздействие на окружающую среду. Ориентация на краткосрочные результаты и второстепенный учет экологических аспектов могут привести к серьезным последствиям, таким как ухудшение репутации и возможности в будущем. Сохранение привычных производственных методов может оставить бизнес в состоянии стагнации и не позволит ему адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.</i></p> |
| 12<br>ПК-<br>1.2 | <p><i>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</i></p> <p><b>Какой из указанных факторов наиболее значительно влияет на стратегическое планирование в агробизнесе?</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----------------------|---|------------|---|-----------------------------|---|-------------|---|-----------------------------|---|--------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|--|--|--|--|
|                  | <div>1) состояние средств производства</div> <div>2) уровень квалификации сотрудников</div> <div>3) конъюнктура рынка</div> <div>4) экологические условия</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                  | <div>Ответ: 3</div> <div>Обоснование: Конъюнктура рынка наиболее значимо влияет на стратегическое планирование в агробизнесе. Изменения в спросе на сельскохозяйственную продукцию, ценовые колебания и конкурентная среда диктуют условия, в которых компании должны принимать стратегические решения. Четкое понимание рыночной ситуации позволяет компаниям лучше адаптироваться к внешним изменениям, оптимизировать свои ресурсы и повышать свою эффективность.</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
| 13<br>ПК-<br>1.2 | <div>Прочитайте текст, выберите все правильные ответы и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</div> <div>Эффективность предпринимательства в агропромышленном комплексе (АПК) напрямую связана с выбором стратегии производства и технологией, применяемой на предприятии. Важно учитывать как внутренние, так и внешние факторы, чтобы добиться успешного функционирования. Какие аспекты необходимо рассмотреть при разработке стратегии для успешного функционирования предприятия в АПК?</div> <div>1) анализ рыночного спроса</div> <div>2) внедрение новых технологий</div> <div>3) снижение затрат на производство</div> <div>4) игнорирование конкуренции</div>                                                                                                                                                                                                                               |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                  | <div>Ответ: 123</div> <div>Обоснование:</div> <div>Анализ рыночного спроса – является ключевым элементом в формировании стратегии, так как понимание потребностей и предпочтений целевой аудитории позволяет адаптировать продукцию и увеличить конкурентоспособность.</div> <div>Внедрение новых технологий – важный аспект, так как современные технологии могут существенно повысить производительность, улучшить качество продукции и снизить издержки.</div> <div>Снижение затрат на производство – также важно, но его следует проводить с умом, чтобы не пострадало качество продукции. Эффективное управление затратами способствует увеличению прибыли.</div> <div>Игнорирование конкуренции – является ошибкой, так как недостаточное внимание к действиям конкурентов может привести к потере позиций на рынке. Необходим постоянный мониторинг конкуренции для корректировки своей стратегии.</div> |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
| 14<br>ПК-<br>1.2 | <div>Прочитайте текст, установите соответствие и запишите примеры ситуаций. Которые могут привести к возникновению каждого вида риска</div> <div>Соотнесите уровни предпринимательского риска и их значение</div> <table><tr><td>А</td><td>минимальный</td><td>1</td><td>потери прибыли до 25%</td></tr><tr><td>Б</td><td>повышенный</td><td>2</td><td>потери прибыли от 50 до 75%</td></tr><tr><td>В</td><td>критический</td><td>3</td><td>потери прибыли от 25 до 50%</td></tr><tr><td>Г</td><td>недопустимый</td><td>4</td><td>потери прибыли от 75 до 100% и более, близки к размеру собственных средств или превышают их</td></tr></table> <div>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</div> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td><td>Г</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>                                                                                 | А | минимальный                                                                                 | 1 | потери прибыли до 25% | Б | повышенный | 2 | потери прибыли от 50 до 75% | В | критический | 3 | потери прибыли от 25 до 50% | Г | недопустимый | 4 | потери прибыли от 75 до 100% и более, близки к размеру собственных средств или превышают их | А | Б | В | Г |  |  |  |  |
| А                | минимальный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 1 | потери прибыли до 25%                                                                       |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Б                | повышенный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2 | потери прибыли от 50 до 75%                                                                 |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
| В                | критический                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 3 | потери прибыли от 25 до 50%                                                                 |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
| Г                | недопустимый                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 4 | потери прибыли от 75 до 100% и более, близки к размеру собственных средств или превышают их |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
| А                | Б                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | В | Г                                                                                           |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |
|                  | <div>Ответ: А1Б3В2Г4</div> <div>Обоснование:</div>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |                                                                                             |   |                       |   |            |   |                             |   |             |   |                             |   |              |   |                                                                                             |   |   |   |   |  |  |  |  |

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |  |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|
|                  | <p>1. Минимальный риск - потери прибыли до 25% - небольшое снижение цен на продукцию в зависимости от сезонного предложения. Легкие поломки оборудования, которые можно быстро исправить без значительных затрат.</p> <p>2. Повышенный риск - потери прибыли от 25 до 50% - введение новых норм и правил, касающихся экологических стандартов или земельного законодательства, которые могут потребовать дополнительных затрат на адаптацию. Риск повреждения урожая из-за неблагоприятных погодных условий, таких как засуха или сильные дожди, которые могут повлиять на качество и количество продукции.</p> <p>3. Критический риск - потери прибыли от 50 до 75% - появление заболеваний, таких как африканская чума свиней или ящура, которые могут уничтожить поголовье и привести к большим финансовым потерям.</p> <p>4. Недопустимый риск - потери прибыли от 75 до 100% и более, близки к размеру собственных средств или превышают их - ситуации, когда не соблюдаются правила безопасности на производстве, что может привести к травмам или гибели сотрудников, что недопустимо с точки зрения законодательства и этики.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |  |  |  |
| 15<br>ПК-<br>1.2 | <p>Прочитайте текст, установите последовательность и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p> <p><b>Установите правильную последовательность этапов разработки бизнес-модели в агропромышленном комплексе:</b></p> <p>1) формулирование стратегии доходов и расходов<br/>2) анализ рынка и потребностей потребителей<br/>3) определение ключевых партнеров и ресурсов<br/>4) описание продукта и его ценностного предложения</p> <p>Впишите номера ответов в ячейки в нужной последовательности</p> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p>Ответ: 4123</p> <p>Обоснование:</p> <p>Процесс разработки бизнес-модели начинается с анализа рынка и потребностей потребителей. Этот этап важен для понимания, какие именно продукты или услуги будут востребованы, а также для определения целевой аудитории. Затем, на основе полученной информации, определяется, какие ключевые партнеры и ресурсы нужны для реализации идеи, включая поставщиков, дистрибьюторов и другие необходимые связи. Далее следует описание продукта и его ценностного предложения, где акцентируется внимание на том, как продукт будет решать потребности клиентов и чем будет отличаться от конкурентов. На последнем этапе формулируется стратегия доходов и расходов, которая включает в себя анализ возможных источников дохода и расчёт затрат, необходимых для поддержания бизнеса. Эта последовательность обеспечивает логичное и эффективное построение бизнес-модели в агропромышленном комплексе.</p> |  |  |  |  |
|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |  |
| 16<br>ПК-<br>1.2 | <p>Прочитайте текст, установите последовательность и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p> <p><b>Установите правильную последовательность этапов разработки бизнес-плана для аграрного предприятия:</b></p> <p>1) финансовый и экономический анализ<br/>2) описание продукта (услуги) и рынка<br/>3) разработка стратегии маркетинга<br/>4) оценка рисков и планирование</p> <p>Впишите номера ответов в ячейки в нужной последовательности.</p> <p>В обосновании кратко опишите содержание каждого этапа</p> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p>Ответ: 2314</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |  |  |  |
|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |  |

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | <p><i>Обоснование:</i><br/> <i>Разработка бизнес-плана для аграрного предприятия включает несколько ключевых этапов:</i></p> <p><i>1) описание продукта (услуги) и рынка - на начальном этапе необходимо детально определить, что именно предлагает предприятие, а также провести анализ целевого рынка, включая потребности потребителей, тенденции и конкуренцию. Это дает понимание основного направления для дальнейшей работы;</i></p> <p><i>2) разработка стратегии маркетинга - на основании анализа рынка формулируется стратегия продвижения продукта, которая включает ценообразование, каналы распределения, методы рекламы и другие ключевые элементы, помогающие эффективно выйти на рынок;</i></p> <p><i>3) финансовый и экономический анализ - важно провести анализ финансовых показателей, оценить затраты и прогнозировать доходы. Этот этап необходим для понимания финансовой устойчивости и рентабельности предприятия;</i></p> <p><i>4) оценка рисков и планирование - на финальном этапе необходимо идентифицировать возможные риски, связанные с бизнесом, и разработать стратегии по их минимизации. Это позволит предприятию быть готовым к изменениям и непредвиденным ситуациям в будущем.</i></p> |
| 17<br>ПК-<br>1.2 | <p><i>Прочитайте текст и установите последовательность</i><br/> <b>Прочитайте текст и установите последовательность этапов формирования элементов корпоративной культуры, которые способствуют успешной организации и функционированию бизнеса в агропромышленном комплексе. Укажите эти этапы в соответствующей последовательности.</b></p> <p><i>Ответ:</i></p> <p><i>1) определение миссии и ценностей компании;</i><br/> <i>2) формирование стандартов поведения и деловой этики;</i><br/> <i>3) обучение и развитие персонала;</i><br/> <i>4) создание системы мотивации и поощрения;</i><br/> <i>5) оценка и корректировка корпоративной культуры.</i></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 18<br>ПК-<br>1.2 | <p><i>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</i><br/> <b>Риск и неопределенность всегда присутствуют в сельскохозяйственном производстве (нестабильность погодных условий, рыночной конъюнктуры и т. д.). Чтобы минимизировать возможные потери, необходимо управлять риском. Дайте определение управления риском. Что необходимо делать, чтобы управлять риском?</b></p> <p><i>Ответ: Управление риском – это процесс выявления уровня неопределенности, принятия управленческих решений, позволяющих предотвратить, уменьшить отрицательное воздействие случайных факторов, передачи (перевода) риска путем использования эффективной системы страхования рисков или овладения рисками (когда максимально все обосновано и предусмотрено). Для этого необходимо анализировать причины и факторы его возникновения, возможные последствия, знать и использовать методы, показатели его влияния на результаты деятельности, способы и источники его нежелательного воздействия.</i></p>                                                                                                                                                                                                                    |
| 19<br>ПК-<br>1.2 | <p><i>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</i><br/> <b>Агробизнес – это совокупность всех операций по производству и распределению услуг в области снабжения сельского хозяйства, производственных операций на фермах, операций по хранению, переработке, реализации сельскохозяйственного сырья и предметов потребления, созданных из него. Агробизнес имеет определенные особенности, связанные со спецификой сельскохозяйственной сферы.</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |



|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                           | <p><b>Опишите три основные особенности агробизнеса.</b></p> <p><i>Ответ:</i></p> <p>1. Основная особенность организации агробизнеса – связь с природно-климатическими условиями (осадками, продолжительностью вегетационного периода, солнечной радиацией, среднегодовыми температурами и др.). Биоклиматический потенциал области или района определяет направления специализации агробизнеса.</p> <p>2. Агробизнес осуществляется на земле, которая является основным средством производства. Каждый предприниматель должен учитывать специфические свойства земли:</p> <p>земля не может быть заменена другим средством производства. Вот почему возникает необходимость не только постоянно поддерживать плодородие почвы, но и всемерно повышать его;</p> <p>земельные участки различаются качественными характеристиками, что в значительной мере определяет выбор возделываемых культур;</p> <p>использование земли зависит от природно-климатических условий, которые могут существенно изменяться в пределах области, района.</p> <p>3. В сельском хозяйстве в качестве специфических средств производства и предметов труда используются живые организмы (растения и сельскохозяйственные животные), которые развиваются и живут по естественным биологическим законам и закономерностям. Процесс производства тесно переплетается с их ростом и развитием. Для успешного развития агробизнеса необходимо хорошо знать не только сельскохозяйственную технику, экономику и организацию производства, но и технологические и биологические закономерности формирования продуктивности живых организмов, роста, развития растений и животных.</p> |
| <p>20<br/>ПК-<br/>1.2</p> | <p>Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p> <p><b>ООО «Зеленое поле» занимается выращиванием и реализацией картофеля. В текущем году руководство предприятия планирует произвести 500 тонн картофеля.</b></p> <p><b>Средняя цена продажи картофеля составляет 15000 рублей за тонну.</b></p> <p><b>Общие затраты на производство картофеля (включая семена, удобрения, трудозатраты, топливо и прочие расходы) составляют 6000000 рублей.</b></p> <p><b>Кроме того, предприятие получает субсидию от государства в размере 1000000 рублей.</b></p> <p><b>Рассчитайте:</b></p> <p><b>1) планируемую выручку от реализации картофеля;</b></p> <p><b>2) чистую прибыль предприятия с учетом субсидии;</b></p> <p><b>3) рентабельность производства картофеля.</b></p> <p><i>Ответ:</i></p> <p>1) Планируемая выручка от реализации картофеля:<br/> Планируемая выручка = Средняя цена от реализации картофеля * Планируемый объем производства = 15000 * 500 = 7500000 рублей</p> <p>2) Чистая прибыль предприятия с учетом субсидии:<br/> Чистая прибыль = Планируемая выручка + Субсидия - Общие затраты = 7500000 + 1000000 - 6000000 = 2500000 рублей</p> <p>3) Рентабельность производства картофеля:<br/> Рентабельность: Чистая , прибыль / Общие , затраты * 100% = 2500000 / 6000000 * 100% = 41,67%</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |