МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Казанский государственный аграрный университет»
(ФГБОУ ВО Казанский ГАУ)

Институт экономики
Кафедра – экономики и организации производства

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00861D77F7F654DB91BE53EB1C33DC7D39
Владелец: Дмитриев Андрей Владимирович
Действителен: с 16.07.2026 до 09.10.2027

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе, доцент
_____ А.В. Дмитриев
«21» мая 2026 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«Бизнес-аналитика»
(Оценочные средства и методические материалы)

приложение к рабочей программе дисциплины

Направление подготовки
35.03.04 Агрономия

Направленность (профиль) подготовки
Системный анализ и консалтинг в агробизнесе

Форма обучения
очно-заочная

Казань – 2026

Составитель: к.э.н, доцент — Авхадиев Ф. Н.
Должность, ученая степень, ученое звание — Ф.И.О.

Оценочные средства обсуждены и одобрены на заседании кафедры экономики и организации производства «28» апреля 2026 года (протокол № 8)

Заведующий кафедрой:
д.э.н., профессор — Мухаметгалиев Ф. .Н.
Должность, ученая степень, ученое звание — Ф.И.О.

Рассмотрена и одобрена на заседании методической комиссии института экономики «10» мая 2026 года (протокол № 11)

Председатель методической комиссии:
к.э.н., доцент — Авхадиев Ф. Н.
Должность, ученая степень, ученое звание — Ф.И.О.

Согласовано:
Директор — Низамутдинов М. М.
Ф.И.О.

Протокол ученого совета института № 9 от «19» мая 2026 года

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения ОПОП по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Риск менеджмент»:

Таблица 1.1 – Требования к результатам освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3 Способен подготавливать рекомендации по применению сортов сельскохозяйственных культур, допущенных к использованию в конкретных условиях почвенно-климатических зон	ПК- 3 .2. Производит анализ основных тенденций на рынке и разрабатывает приемы повышению конкурентоспособности растениеводства	***Знать:*** Основные показатели и методы анализа рынка растениеводческой продукции (спрос, предложение, цена, эластичность, рыночная доля, барьеры входа), ключевые факторы конкурентоспособности отрасли и предприятия (себестоимость, качество, урожайность, логистика, каналы сбыта, государственная поддержка, технологический уровень), современные тенденции на мировом и российском рынке зерновых, масличных и других культур, а также инструменты стратегического анализа (PESTEL, SWOT, Портер 5 сил, SNW-анализ)
		Уметь: Производить сбор, обработку и интерпретацию рыночных данных из различных источников (статистика, отраслевые обзоры, базы данных), выявлять основные тренды и их влияние на растениеводческое предприятие, проводить сравнительный анализ конкурентной среды региона, рассчитывать показатели конкурентоспособности (цена реализации, себестоимость, рентабельность, точка безубыточности) и разрабатывать конкретные приёмы и стратегии повышения конкурентоспособности с учётом ресурсных ограничений и рыночной конъюнктуры
		Владеть: Навыками проведения рыночных исследований и стратегического анализа (PESTEL, SWOT, анализ пяти сил Портера), методами экономической оценки эффективности предлагаемых мероприятий (NPV, IRR, срок окупаемости), инструментами финансового и бизнес-моделирования, а также способностью обосновывать выбор оптимальных приёмов повышения конкурентоспособности растениеводства в условиях изменяющейся внешней среды и представлять результаты анализа в форме бизнес-плана или стратегической карты

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Таблица 2.1 – Показатели и критерии определения уровня сформированности компетенций (интегрированная оценка уровня сформированности компетенций)

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценка уровня сформированности			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ПК- 3 .2. Производит анализ основных тенденций на рынке и разрабатывает приемы повышению конкурентоспособности растениеводства	***Знать:*** Основные показатели и методы анализа рынка растениеводческой продукции (спрос, предложение, цена, эластичность, рыночная доля, барьеры входа), ключевые факторы конкурентоспособности отрасли и предприятия (себестоимость, качество, урожайность, логистика, каналы сбыта, государственная поддержка, технологический уровень), современные	Не знает основные показатели рынка растениеводческой продукции (цены, спрос, предложение, импорт, экспорт). Не знаком с понятиями «конкурентоспособность», «рыночная доля», «себестоимость», «рентабельность». Не ориентируется в факторах, влияющих на конкурентоспособность отрасли	Знает отдельные показатели рынка (например, цены на пшеницу или ячмень), но не видит взаимосвязей между ними. Частично понимает факторы конкурентоспособности (урожайность, качество зерна), но не учитывает затратную часть или рыночную инфраструктуру. Допускает ошибки в определении основных трендов (путает краткосрочные колебания с долгосрочными тенденциями)	В целом правильно знает основные тенденции на рынке растениеводческой продукции (изменение экспортных пошлин, динамику мировых и внутренних цен, импортозамещение, санкционные ограничения, развитие переработки). Понимает ключевые факторы конкурентоспособности: себестоимость, качество, логистика, каналы сбыта, государственная поддержка. Однако допускает	Системно и без ошибок знает современные тенденции на мировом и российском рынке растениеводческой продукции: ценовые тренды, изменение структуры экспорта и импорта, влияние климатических изменений, технологические сдвиги (цифровизация, точное земледелие), государственное регулирование (пошлины, квоты, субсидии), конкуренцию со стороны

	тенденции на мировом и российском рынке зерновых, масличных и других культур, а также инструменты стратегического анализа (PESTEL, SWOT, Портер 5 сил, SNW-анализ)			неточности в частных вопросах (например, не всегда учитывает региональную специфику рынка или влияние сезонности на цены)	дружественных и недружественных стран. Глубоко понимает все факторы конкурентоспособности на уровне предприятия и отрасли в целом, включая нематериальные активы (бренд, репутация, сертификация)
	Уметь: Производить сбор, обработку и интерпретацию рыночных данных из различных источников (статистика, отраслевые обзоры, базы данных), выявлять основные тренды и их влияние на растениеводческое предприятие, проводить сравнительный анализ конкурентной среды	Не может назвать ни одной тенденции на рынке зерна, масличных или другой продукции растениеводства. Не способен отличить рост цен от инфляции или сезонных колебаний. Затрудняется в определении конкурентных преимуществ хозяйства	Может по шаблону проанализировать динамику цен за 2–3 года, но не делает выводов о причинах изменений. Затрудняется в разработке приёмов повышения конкурентоспособности, предлагает общие фразы («снизить затраты», «повысить урожайность») без конкретных механизмов и расчётов	Самостоятельно проводит анализ рыночных тенденций за 3–5 лет с использованием статистических данных, строит графики и таблицы. Выявляет основные драйверы и барьеры рынка. Разрабатывает конкретные приёмы повышения конкурентоспособности (например, диверсификация сбыта, снижение транспортных затрат,	Самостоятельно и без ошибок проводит комплексный анализ рыночных тенденций с использованием различных методов (трендовый анализ, корреляционно-регрессионный анализ, сценарное прогнозирование). Выявляет возможности и угрозы для растениеводства на региональном и федеральном

	региона, рассчитывать показатели конкурентоспособности (цена реализации, себестоимость, рентабельность, точка безубыточности) и разрабатывать конкретные приёмы и стратегии повышения конкурентоспособности с учётом ресурсных ограничений и рыночной конъюнктуры			внедрение новых сортов с более высокими технологическими качествами). Однако может упустить 1–2 важных аспекта (например, не учитывает конкурентную среду в регионе или не проводит SWOT-анализ)	уровне. Разрабатывает детализированные приёмы и стратегии повышения конкурентоспособности с учётом специфики предприятия (размер, специализация, ресурсная база) и рыночной конъюнктуры. Обосновывает выбор приоритетных направлений с помощью количественных методов оценки
	Владеть: Навыками проведения рыночных исследований и стратегического анализа (PESTEL, SWOT, анализ пяти сил Портера), методами экономической оценки эффективности	Не владеет навыками сбора и обработки рыночной информации. Не может построить график динамики цен или рассчитать базовые показатели конкурентоспособности. При выполнении аналитического задания требуется	Владеет фрагментарными навыками: может собрать статистические данные из открытых источников, но не способен их обработать и интерпретировать. Рассчитывает отдельные	Владеет навыками проведения PEST-анализа и SWOT-анализа для предприятия растениеводческой отрасли. Может рассчитать основные показатели конкурентоспособности (цена реализации,	В полной мере владеет инструментарием бизнес-аналитики: проведение рыночных исследований (сбор первичных и вторичных данных), применение методов стратегического анализа (PESTEL,

	предлагаемых мероприятий (NPV, IRR, срок окупаемости), инструментами финансового и бизнес-моделирования, а также способностью обосновывать выбор оптимальных приёмов повышения конкурентоспособности растениеводства в условиях изменяющейся внешней среды и представлять результаты анализа в форме бизнес-плана или стратегической карты	полное внешнее сопровождение	показатели (например, себестоимость единицы продукции), но не увязывает их с рыночной ситуацией. Допускает ошибки в выборе аналогов для сравнения	себестоимость, рентабельность, точка безубыточности). Сравнивает 2–3 альтернативные стратегии повышения конкурентоспособности, но испытывает трудности в количественном обосновании выбора оптимальной (например, без расчёта дисконтированных денежных потоков). Требуется незначительная корректировка преподавателя по методам экономической оценки	SWOT, Портер 5 сил, SNW-анализ, матрица БКГ), экономико-математическое моделирование, финансовое моделирование (NPV, IRR, срок окупаемости). Разрабатывает и защищает бизнес-план или стратегическую карту повышения конкурентоспособности предприятия растениеводства. Способен адаптировать приёмы под изменение внешней среды (валютные колебания, изменение пошлин, погодные аномалии)

Описание шкалы оценивания

1. Оценка «неудовлетворительно» ставится студенту, не овладевшему ни одним из элементов компетенции, т.е. обнаружившему существенные пробелы в знании основного программного материала по дисциплине, допустившему принципиальные ошибки при применении теоретических знаний, которые не позволяют ему продолжить обучение или приступить к практической деятельности без дополнительной подготовки по данной дисциплине.

2. Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», т.е. проявившему знания основного программного материала по дисциплине в объеме, необходимом для последующего обучения и предстоящей практической деятельности, знакомому с основной рекомендованной литературой, допустившему неточности в ответе на экзамене, но в основном обладающему необходимыми знаниями для их устранения при корректировке со стороны экзаменатора.

3. Оценка «хорошо» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать» и «уметь», проявившему полное знание программного материала по дисциплине, освоившему основную рекомендованную литературу, обнаружившему стабильный характер знаний и умений и способному к их самостоятельному применению и обновлению в ходе последующего обучения и практической деятельности.

4. Оценка «отлично» ставится студенту, овладевшему элементами компетенции «знать», «уметь» и «владеть», проявившему всесторонние и глубокие знания программного материала по дисциплине, освоившему основную и дополнительную литературу, обнаружившему творческие способности в понимании, изложении и практическом использовании усвоенных знаний.

5. Оценка «зачтено» соответствует критериям оценок от «отлично» до «удовлетворительно».

6. Оценка «не зачтено» соответствует критерию оценки «неудовлетворительно».

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

3.1 Типовые контрольные задания

ПК- 3 .2. Производит анализ основных тенденций на рынке и разрабатывает приемы повышению конкурентоспособности растениеводства

Вопросы закрытого типа.

Выберите один правильный вариант ответа.

1. Что является главной целью бизнес-аналитики в растениеводстве в рамках повышения конкурентоспособности?

А) Увеличение посевных площадей любой ценой

Б) Снижение заработной платы персонала

В) Принятие обоснованных управленческих решений на основе анализа рыночных и производственных данных

Г) Полный отказ от химических средств защиты растений

2. Какой показатель наиболее точно отражает конкурентоспособность сорта сельскохозяйственной культуры на рынке?

А) Максимальная теоретическая урожайность на госсортоучастках

Б) Маржинальная доходность с гектара с учетом спроса и цены реализации

В) Устойчивость к конкретному, редко встречающемуся заболеванию

Г) Длина вегетационного периода

3. PEST-анализ рынка зерна используется для:

А) Расчета доз внесения удобрений

Б) Оценки внешних макроэкономических, политических, социальных и технологических факторов

В) Сравнения урожайности двух гибридов кукурузы

Г) Инвентаризации складских запасов

4. Какой тип конкурентоспособности достигается за счет внедрения сортов с уникальными качественными характеристиками (например, высокое содержание клейковины или масла)?

А) Ценовая конкуренция

Б) Технологическая конкуренция

В) Неценовая конкуренция (дифференциация продукта)

Г) Сезонная конкуренция

5. Основной тренд, стимулирующий спрос на нишевые (узкоспециализированные) сельхозкультуры, — это:

А) Снижение цен на синтетические ткани

Б) Рост популярности здорового питания и функциональных продуктов

В) Увеличение поголовья скота без изменений в рационе

Г) Снижение мировых цен на энергоносители

6. Если бизнес-аналитик выявил устойчивый рост экспортных цен на нут в конкретном регионе, какую рекомендацию по повышению конкурентоспособности он должен дать в первую очередь?

А) Сократить посевы нута

Б) Провести анализ пригодности почвенно-климатических условий хозяйства и экономическую оценку внедрения сортов нута

В) Немедленно засеять все площади нутом без анализа почв

Г) Рекомендовать продавать пшеницу по цене нута

7. SWOT-анализ сортовой политики предприятия позволяет:

А) Выявить только слабые стороны сорта

Б) Определить сильные и слабые стороны сорта/культуры, а также внешние возможности и угрозы рынка

В) Точно предсказать погоду на следующий сезон

Г) Рассчитать количество необходимых комбайнов

8. Какой индикатор рынка минеральных удобрений оказывает прямое влияние на себестоимость и конкурентоспособность растениеводческой продукции?

А) Мировой индекс цен на энергоносители (газ)

Б) Количество патентов на сельхозтехнику

В) Уровень осадков в Южной Америке

Г) Курс криптовалют

9. Выбор сорта сельскохозяйственной культуры, допущенного к использованию в конкретной почвенно-климатической зоне, в первую очередь влияет на:

А) Транспортную логистику

Б) Налоговую ставку

В) Снижение производственных рисков и потенциал урожайности

Г) Стиль упаковки продукции

10. Бенчмаркинг в растениеводстве представляет собой:

А) Процесс копирования рекламы конкурентов

Б) Сравнение показателей эффективности своего предприятия с лучшими аналогами на рынке (эталонами)

В) Разработку нового сорта в лаборатории

Г) Юридическую проверку контрагентов

11. Если анализ рынка показывает перенасыщение предложения продовольственной пшеницы 3-го класса, какая стратегия повысит конкурентоспособность?

А) Увеличение объемов производства той же пшеницы 3-го класса

Б) Приобретение более дешевых, но менее качественных семян для снижения затрат

В) Переход на производство высокомаржинальной культуры с гарантированным сбытом или твердых сортов пшеницы

Г) Отказ от внесения удобрений для снижения себестоимости

12. Показатель «Цена / Качество» для сельхозпродукции в бизнес-аналитике отражает:

А) Затраты на ремонт трактора

Б) Потребительскую ценность продукта и его доступность для покупателя

В) Только биологическую урожайность

Г) Количество сотрудников бухгалтерии

13. Какой фактор макросреды является решающим при принятии решения о расширении посевов влаголюбивых сортов сои?

А) Мода на соевые продукты

Б) Долгосрочный прогноз количества осадков в зоне хозяйствования

В) Наличие железнодорожного тупика

Г) Вступление в ВТО

14. Анализ цепочки создания ценности (Value Chain) для плодово-ягодной продукции включает:

А) Только процесс полива

Б) Анализ всех этапов от селекции и выращивания до переработки, хранения и доставки конечному потребителю

В) Исключительно работу отдела маркетинга

Г) Только закупку тары

15. Какое конкурентное преимущество дает сельхозпроизводителю внедрение технологий точного земледелия?

А) Увеличение ручного труда

Б) Снижение норм высева и расхода удобрений без потери урожайности за счет точечного внесения

В) Полная независимость от климатических условий

Г) Отсутствие необходимости в севообороте

16. Использование данных дистанционного зондирования Земли (NDVI) в бизнес-аналитике позволяет:

А) Определить содержание белка в зерне дистанционно

Б) Оценить состояние посевов, прогнозировать урожайность и оперативно корректировать агроприемы для максимизации прибыли

В) Провести бухгалтерский аудит

Г) Выставить счета контрагентам

17. Если бизнес-аналитик предлагает диверсификацию производства (севооборот с включением высокомаржинального рапса), это направлено на:

А) Снижение зависимости от колебаний цен на одну культуру и повышение финансовой устойчивости

Б) Полное уничтожение популяции пчел

В) Усложнение работы бухгалтерии

Г) Уменьшение количества рабочих мест

18. Ключевым риском при ставке на монокультуру (например, только подсолнечник) с точки зрения рыночной конъюнктуры является:

А) Слишком простой бухгалтерский учет

Б) Высокая зависимость дохода предприятия от колебаний мировой цены на одну биржевую позицию

В) Отсутствие сортов для посева

Г) Низкая потребность в технике

19. Индикатор «Экспортная пошлина на зерно» относится к типу рыночных факторов:

А) Технологических

Б) Природно-климатических

В) Государственного (политико-правового) регулирования, влияющего на экономику

Г) Внутренних кадровых

20. Как трактовать тренд на снижение импорта семян сахарной свеклы и рост доли отечественной селекции для бизнес-аналитика?

А) Как угрозу из-за отсутствия выбора

Б) Как возможность снижения валютных рисков и повышения устойчивости поставок при сохранении качества районированных гибридов

В) Как сигнал к немедленному прекращению выращивания свеклы

Г) Как фактор, который не требует внимания

21. Какой прием НЕ относится к методам повышения конкурентоспособности на этапе выращивания?

А) Подбор засухоустойчивых сортов

Б) Оптимизация системы защиты растений

В) Ребрендинг и смена дизайна упаковки

Г) Применение влагосберегающих технологий (No-Till)

22. Что такое «конъюнктура рынка» в приложении к плодоовощной продукции?

А) Постоянно высокая цена

Б) Текущее соотношение спроса и предложения, уровень цен, товарных запасов и деловой активности

В) Техническая характеристика холодильника

Г) Штатное расписание организации

23. Для чего используется анализ «пяти сил Портера» при разработке стратегии агропредприятия?

А) Для расчета калорийности кормов

Б) Для оценки уровня конкуренции, угрозы появления новых игроков, товаров-заменителей и рыночной власти поставщиков/покупателей

В) Для подбора цвета сельхозтехники

Г) Для составления графика отпусков

Вопросы открытого типа.

Вставьте пропущенный термин или словосочетание.

1. Для минимизации климатических рисков в засушливой зоне бизнес-аналитик должен рекомендовать к посеву сорта, обладающие высокой _____ (вставьте признак: засухоустойчивостью).

2. Интегральным показателем, позволяющим сравнить экономическую эффективность разных сортов в одних и тех же условиях, является расчет _____ (вставьте показатель: маржинального дохода / рентабельности).

3. Процесс поиска, оценки и отбора наиболее перспективных рынков сбыта или культур для выращивания называется рыночной _____ (вставьте термин: диверсификацией / сегментацией).

4. Анализируя рынок, специалист выявил, что цена на культуру падает третий сезон подряд при росте переходящих остатков. Это называется рынок _____ (вставьте состояние: профицита / перепроизводства).

5. Для повышения конкурентоспособности свежей овощной продукции необходимо сократить временной разрыв между полем и прилавком, что требует инвестиций в логистику и _____ (вставьте объект: овощехранилища / инфраструктуру хранения).

6. Согласно методике бизнес-анализа, факторы водной и ветровой эрозии, а также содержание гумуса в почве относятся к группе _____ (вставьте группу: внутренних / природно-климатических) факторов производства.

7. Сравнение себестоимости производства тонны пшеницы в своем хозяйстве со средними данными по региону и лучшими хозяйствами-конкурентами называется _____ анализом (вставьте вид анализа: бенчмаркинг / сравнительным).

3.2 Типовые вопросы

ПК- 3 .2. Производит анализ основных тенденций на рынке и разрабатывает приемы повышению конкурентоспособности растениеводства

1. Сформулируйте перечень критериев, которыми руководствуется бизнес-аналитик при подборе сортов сельскохозяйственных культур для конкретной почвенно-климатической зоны с целью выхода на экспорт.

2. Опишите пошаговый алгоритм анализа основных тенденций на рынке зерновых культур перед началом посевной кампании.

3. Каким образом изменение ключевой ставки Центрального банка влияет на конкурентоспособность отечественного растениеводства? Предложите приемы нивелирования негативных последствий.

4. Как с помощью инструментов бизнес-аналитики оценить экономическую целесообразность перехода с традиционной технологии обработки почвы на No-Till в условиях конкретного региона?

5. Назовите неценовые приемы повышения конкурентоспособности продукции масличных культур, связанные с качественными характеристиками сырья.

6. Проведите сравнительный анализ рыночных перспектив выращивания продовольственной пшеницы и пивоваренного ячменя. Какие данные вам потребуются для принятия решения?

7. Какие риски (макроэкономические, агроклиматические, сбытовые) необходимо проанализировать при разработке рекомендации по введению в севооборот новой высокомаржинальной нишевой культуры (например, льна масличного)?

8. Как интерпретировать данные дистанционного зондирования (спутниковые снимки) для прогнозирования конкурентоспособности урожая всего региона и как это может помочь конкретному хозяйству?

9. Каким образом текущий тренд на «углеродный след» и «зеленую экономику» может быть использован сельхозпроизводителем как конкурентное преимущество?

10. Разработайте структуру SWOT-анализа для предприятия, планирующего заместить импортные семена подсолнечника отечественными сортами в рамках стратегии импортозамещения.

11. Какие сценарии развития рынка минеральных удобрений вы учтете при составлении бюджета на следующий сельскохозяйственный год? Как хеджировать эти риски?

12. Предложите приемы повышения конкурентоспособности овощеводства защищенного грунта в условиях роста тарифов на электроэнергию.

13. Как бизнес-аналитик обосновывает выбор между стратегией лидерства по издержкам (выращивание массовых культур) и стратегией дифференциации (выращивание органической продукции)?

14. Какие показатели финансовой отчетности конкурентов и рынка вы будете анализировать, чтобы доказать необходимость обновления машинно-тракторного парка?

15. Смоделируйте ситуацию: на рынке сахарной свеклы наблюдается перепроизводство и падение закупочных цен. Какие управленческие рекомендации в области сортовой политики и агротехники вы предложите для сохранения рентабельности?

16. Какую роль играет географическая близость к пунктам перевалки зерна (элеваторам, портам) в анализе конкурентоспособности, и как можно компенсировать удаленность логистическими приемами?

17. Каковы основные тренды потребительского поведения в отношении хлебобулочных изделий? Как эти тренды должны влиять на сортополитику аграриев?

18. Обоснуйте, почему подготовка рекомендаций по сортам сельхозкультур невозможна без сопоставления данных Госсорткомиссии с результатами собственных производственных испытаний в конкретном хозяйстве.

19. Какие информационные системы и базы данных (Big Data) используются в бизнес-аналитике АПК для прогнозирования цен и спроса? Приведите примеры их практического применения.

20. Представьте, что вы аналитик в агрохолдинге. Вам необходимо обосновать совету директоров увеличение доли бобовых культур (горох, соя) в севообороте с точки зрения не только экономики, но и долгосрочной конкурентоспособности предприятия. Постройте вашу аргументацию.