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: 009F6009FC37CC019368951F510A235A04
Владелец: Дмитриев Андрей Владимирович
Действителен: с 26.06.2024 до 19.09.2025

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-воспитательной работе и молодежной политике, доцент
_____ А.В. Дмитриев
«16» мая 2024 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(Оценочные средства и методические материалы)

приложение к рабочей программе дисциплины

Направление подготовки
38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) (бухгалтер)

Направленность (профиль) подготовки
Бухгалтер

Казань – 2024

Составитель: старший преподаватель _____ Михайлова Л.В.

Оценочные средства обсуждены и одобрены на заседании кафедры экономики и организации производства «23» апреля 2024 (протокол № 9)

Заведующий кафедрой, д.э.н., профессор: Мухаметгалиев Фарит Нургалиевич

Рассмотрены и одобрены на заседании методической комиссии института экономики «6» мая 2024 года (протокол № 12)

Председатель методической комиссии:
Доцент, к.э.н. Авхадиев Фаяз Нурисламович

Согласовано:
И.о. декана факультета СПО,
к.т.н., доцент Лукманов Руслан Рушанович

Протокол ученого совета института экономики № 8 от «6» мая 2024 года

1.ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения ОПОП СПО по направлению обучения 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности»:

Таблица 1.1 – Требования к результатам освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОК-3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;	Знать: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования; Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования; Иметь практический опыт в: оформлении бизнес-планов; презентовании идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности, определении инвестиционной привлекательности коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности.
ПК 4.5. Принимать участие в составлении бизнес-плана	Знать: принципы и методы общей оценки деловой активности организации, технологию расчета и анализа финансового цикла; Уметь: составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать составление финансовой части бизнес-планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта; вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы (сметы, бюджеты, бизнес-планы); Иметь практический опыт в: анализе информации о финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности.

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 достижения	Планируемые результаты обучения	Оценка уровня сформированности			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ОК-3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Знать: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную	Знать: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; Иметь практический опыт в: оформлении отдельных частей бизнес-планов;	Знать: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную	Знать: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;	Знать: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность

	привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования; Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;		научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; Иметь практический опыт в: оформлении бизнес-планов;	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;	коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования; Уметь: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования, выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную

	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования; Иметь практический опыт в: оформлении бизнес-планов; презентовании идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности, определении инвестиционной привлекательности коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности.			определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; Иметь практический опыт в: оформлении бизнес-планов; презентовании идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования; Иметь практический опыт в: оформлении бизнес-планов; презентовании идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности, определении инвестиционной привлекательности коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности.
ПК 4.5. Принимать участие в составлении бизнес-плана	Знать: принципы и методы общей оценки деловой активности организации, технологию расчета и анализа финансового цикла; Уметь: составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать составление	Знать: принципы общей оценки деловой активности организации, Уметь: составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, Иметь практический опыт в: анализе информации о	Знать: принципы и методы общей оценки деловой активности организации, Уметь: составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать составление	Знать: принципы и методы общей оценки деловой активности организации, технологию расчета финансового цикла; Уметь: составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать	Знать: принципы и методы общей оценки деловой активности организации, технологию расчета и анализа финансового цикла; Уметь: составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать составление

финансовой части бизнес-планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта; вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы (сметы, бюджеты, бизнес-планы); Иметь практический опыт в: анализе информации о финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности.	финансовом положении организации	финансовой части бизнес-планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта; Иметь практический опыт в: анализе информации о финансовом положении организации	составление финансовой части бизнес-планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта; вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, Иметь практический опыт в: анализе информации о финансовом положении организации, ее платежеспособности.	финансовой части бизнес-планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта; вырабатывать сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы (сметы, бюджеты, бизнес-планы); Иметь практический опыт в: анализе информации о финансовом положении организации, ее платежеспособности и доходности.

Описание шкалы оценивания

1. Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающемуся, 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 обучающемуся, 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 обучающемуся, 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 обучающемуся, 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

ОК-3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

Задания закрытого типа
1. Рынки совершенной и монополистической конкуренции имеют общую черту: 1) Выпускаются дифференцированные товары 2) На рынке оперирует множество покупателей и продавцов 3) Каждая фирма сталкивается с горизонтальной кривой спроса на свой продукт 4) Выпускаются однородные товары 5) Рыночное поведение каждой фирмы зависит от реакции ее конкурентов
2. Предельный доход не ниже рыночной цены у: 1) Монополистических конкурентов 2) Монополистов 3) Участников картеля 4) Олигополистов, не участвующих в картеле 5) Совершенных конкурентов
3. Олигополия - это рыночная структура, где оперирует: 1) Большое количество конкурирующих фирм, производящих однородный продукт 2) Большое количество конкурирующих фирм, производящих дифференцированный продукт 3) Небольшое количество конкурирующих фирм 4) Только одна крупная фирма 5) Только один крупный покупатель
4. Эффект замещения – это: 1) увеличение величины спроса на товар в результате снижения цены этого товара 2) увеличение величины спроса на товар, когда его относительная цена снижается
5.Показателем, измеряющим величину экономической эффективности, является 1) отношение затрат к общему результату производства 2) величина разности между результатами производства к стоимости затрат на производство 3) отношение стоимости результата производства к стоимости затрат на производство 4) все ответы неверны
6. К географическим условиям влияющим на развитие предпринимательской деятельности являются: 1) наличие элитного семенного материала 2) наличие автоматизированной производственной базы 3) доступность энергоресурсов 4) развитость инфраструктуры 5) наличие машинотракторного парка
7. Предпринимательская деятельность в сфере производства носит характер (перечислить правильные): 1) традиционалистический 2) устойчивый

3) динамический 4) инновационный
8. Как определяется чистая прибыль на предприятии: а) как разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль; б) как разность между чистым оборотом и полной себестоимостью реализованной продукции; в) как разность между всеми денежными поступлениями и расходами организации за период.
9. Под методом в планировании понимается… а) мнение работников отдела маркетинга б) сбор и анализ информации о продукции в) способ или совокупность приемов, имеющих существенные значения и позволяющих успешно решить конкретную задачу г) оценка позитивного и негативного воздействия на организацию
10. Кем может быть подготовлен бизнес-план а) менеджером б) предпринимателем в) фирмой г) группой фирм д) консалтинговой организацией е) все ответы верны
11.На какие группы классифицируются методы сбора материала по способу получения информации: а) личные наблюдения б) эксперимент в) интервьюирование г) анкетирование д) все ответы верны
12. Сторона, являющая автором идеи проекта, его предварительного обоснования предложений по осуществлению проекта- а) Инициатор б) Заказчик в) Инвестор г) Проектировщик
13. Визуальное обращение от Вашего предприятия к потенциальному инвестору или партнеру.- это : а) резюме бизнес – плана б) титульный лист в) финансовый план г) производственный план
14. В каком разделе бизнес-плана будут представлены финансовые результаты проекта: а) в резюме б) в финансовом плане в) в описании производства г) в описании предприятия
15. Заранее спланированная система действий, направленная на то, чтобы достигнуть установленных главных целей в будущем называется: а) конкуренцией б) управлением в) стратегией г) организацией д) маркетингом
16. Главная сторона, заинтересованная в осуществлении проекта и достижение его

результатов – это… а) Инициатор б) Заказчик в) Инвестор г) Проектировщик
17. Сторона вкладывающая инвестиции в проект – это… а) Инициатор б) Заказчик в) Инвестор г) Проектировщик
18. Специфическая организационная структура, возглавляемая руководителем проекта и создаваемая на период осуществления проекта - это… а) Группа б) Команда в) Объединение г) Организация
19.Что означает показатель нормативно-чистой продукции: а) сумму выручки от реализации продукции по действующим ценам; б) разность между ценой продукции и материальными затратами; в) выручку от реализации продукции по договорным ценам; г) разность между розничными и оптовыми ценами;
20. Плановая операционная прибыль определяется как: а) разность между планируемым доходом от реализации продукции и полной себестоимостью реализованной продукции; б) разность между планируемым доходом от реализации продукции и себестоимостью выпущенной за планируемый период продукции; в) нет правильного ответа.
21. Какой из плановых показателей определяет степень доходности (норму прибыли) предприятия: а) расчетный доход производства; б) рентабельность производства, рассчитанная как отношение планируемой операционной прибыли на используемые активы; в) разность между плановой операционной прибылью и себестоимостью продукции планируемой к реализации; г) эффективность производства
22. Что представляет собой плановая цена на продукцию предприятия АПК: а) денежное выражение стоимости товара; б) сумму полной плановой себестоимости продукции и необходимой для осуществления расширенного воспроизводства прибыли; в) плановую денежную сумму на оплату прибавочного труда; д) планируемую денежную сумму, которая может быть уплачена за товар в условиях достижения равновесия спроса и предложения.
23. Как определяется экономический рост предприятия: а) как функция от чистой прибыли, оборачиваемости активов, структуры капитала, нормы инвестирования прибыли и величины оборота предприятия за период; б) как произведение рентабельности продаж на норму накопления; в) как прирост собственного капитала за период отнесенный на наличие собственного капитала на начало периода.
Задания открытого типа
1. … ресурсы – это денежные средства, которые общество в состоянии выделить на организацию производства:
2. … доход — это важнейший макроэкономический показатель совокупных доходов всего населения данной страны за определенный период времени (обычно за год); вновь

созданная стоимость:
3. … доход – это дополнительный доход, получаемый фирмой от производства каждой добавочной единицы продукта:
4. Осуществление эмиссии денег характерна лишь для … банка:
5. … – это соперничество, состязательность между юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели; между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции.
6. … - это ценная бумага, письменное денежное обязательство, оформленное по строго установленной форме, дающее владельцу векселя (векселедержателю) право на получение от должника по векселю определённой в нём суммы в конкретном месте.
7. … — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг.

ПК 4.5. Принимать участие в составлении бизнес-плана

Задания закрытого типа
1. Основа для оценки перспективности вновь созданных предприятий или намеченных для реализации проекта выпуска новой продукции а) бизнес-идея б) бизнес – план в) бизнес-группа г) все ответы верны
2. Прогнозируемые цены на покупные материальные ресурсы необходимо определять на основе: а) фактических цен за предшествующий период; б) фактическим ценами прошлого периода и коэффициентами-дефляторами; в) фактическими ценами прошлого периода и прогнозируемыми темпами инфляции по товарным группам.
3. Кривая спроса устанавливает: а) взаимосвязь цены от объема продаж продукции (товаров, услуг); б) зависимость финансового результата продаж от спроса; в) взаимосвязь спроса от предложения товара.
4. Цены реализации (оптовые) дифференцируются в зависимости от: а) каналов реализации, качества продукции, сроков ее реализации; б) от спроса и предложения; в) от себестоимости реализуемой продукции и нормативного уровня ее доходности.
5.Внутрихозяйственные расчетные цены определяют: а) на основную продукцию; б) на основную, побочную и сопряженную продукцию; в) на продукцию, подлежащую реализации или передаче другим структурным подразделениям.
6. При планировании затрат и оценке безубыточности производства продукции применяются методы учета затрат: а) стандарт-костинг; б) директ-костинг; в) комбинация а и б;

г) нет правильного ответа; д) любой.
7. Финансовая деятельность, т.е. завершающей раздел плана включает: а) производство продукции растениеводства б) общий финансовый результат реализации продукции, работ и услуг в) использование грузовых автомобилей г) бюджетные ассигнования д) расчет прогнозированных цен на материальные ресурсы
8. Как определяется чистая прибыль на предприятии: а) как разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль; б) как разность между чистым оборотом и полной себестоимостью реализованной продукции; в) как разность между всеми денежными поступлениями и расходами организации за период.
9. Под методом в планировании понимается… а) мнение работников отдела маркетинга б) сбор и анализ информации о продукции в) способ или совокупность приемов, имеющих существенные значения и позволяющих успешно решить конкретную задачу г) оценка позитивного и негативного воздействия на организацию
10. Кем может быть подготовлен бизнес-план а) менеджером б) предпринимателем в) фирмой г) группой фирм д) консалтинговой организацией е) все ответы верны
11.На какие группы классифицируются методы сбора материала по способу получения информации: а) личные наблюдения б) эксперимент в) интервьюирование г) анкетирование д) все ответы верны
12. Сторона, являющая автором идеи проекта, его предварительного обоснования предложений по осуществлению проекта- а) Инициатор б) Заказчик в) Инвестор г) Проектировщик
13. Визуальное обращение от Вашего предприятия к потенциальному инвестору или партнеру.- это : а) резюме бизнес – плана б) титульный лист в) финансовый план г) производственный план

14. В каком разделе бизнес-плана будут представлены финансовые результаты проекта: а) в резюме б) в финансовом плане в) в описании производства г) в описании предприятия
15. Заранее спланированная система действий, направленная на то, чтобы достигнуть установленных главных целей в будущем называется: а) конкуренцией б) управлением в) стратегией г) организацией д) маркетингом
16. Главная сторона, заинтересованная в осуществлении проекта и достижение его результатов – это… а) Инициатор б) Заказчик в) Инвестор г) Проектировщик
17. Сторона вкладывающая инвестиции в проект – это… а) Инициатор б) Заказчик в) Инвестор г) Проектировщик
18. Специфическая организационная структура, возглавляемая руководителем проекта и создаваемая на период осуществления проекта - это… а) Группа б) Команда в) Объединение г) Организация
19.Что означает показатель нормативно-чистой продукции: а) сумму выручки от реализации продукции по действующим ценам; б) разность между ценой продукции и материальными затратами; в) выручку от реализации продукции по договорным ценам; г) разность между розничными и оптовыми ценами;
20. Плановая операционная прибыль определяется как: а) разность между планируемым доходом от реализации продукции и полной себестоимостью реализованной продукции; б) разность между планируемым доходом от реализации продукции и себестоимостью выпущенной за планируемый период продукции; в) нет правильного ответа.
21. Какой из плановых показателей определяет степень доходности (норму прибыли) предприятия: а) расчетный доход производства; б) рентабельность производства, рассчитанная как отношение планируемой операционной прибыли на используемые активы;

в) разность между плановой операционной прибылью и себестоимостью продукции планируемой к реализации; г) эффективность производства
22. Что представляет собой плановая цена на продукцию предприятия АПК: а) денежное выражение стоимости товара; б) сумму полной плановой себестоимости продукции и необходимой для осуществления расширенного воспроизводства прибыли; в) плановую денежную сумму на оплату прибавочного труда; д) планируемую денежную сумму, которая может быть уплачена за товар в условиях достижения равновесия спроса и предложения.
23. Как определяется экономический рост предприятия: а) как функция от чистой прибыли, оборачиваемости активов, структуры капитала, нормы инвестирования прибыли и величины оборота предприятия за период; б) как произведение рентабельности продаж на норму накопления; в) как прирост собственного капитала за период отнесенный на наличие собственного капитала на начало периода.
Задания открытого типа
1. … риск возникает в процессе реализации закупленных (произведенных) товаров и оказания услуг
2. Риск связанный с падением спроса на продукт, колебаниями курса валют, неопределенностью действий конкурентов и т.д. - это:
3. Риск, связанный с убытками от пожаров, несчастных случаев, катастроф и других стихийных бедствий - это:
4. Как называется экономическая категория, которая обозначает ресурсы, реально вовлеченные в производственный процесс?
5. При уменьшении зарплаты безработица:
6. ... - особый вид предпринимательства, в котором объектом сделки являются специфические товары — деньги, валюта, ценные бумаги.
7. Соотношение спроса, предложения, цены в конкретный момент называется … рынка:

3.2 Типовые вопросы и задания

ОК-3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

1. В чем состоит различие между маркетинговым планом и маркетинговой стратегий?
2. В чем состоит различие между прогнозом продаж и планом продаж?
3. Назовите известные вам методы прогнозирования продаж, их достоинства и недостатки.
4. Что необходимо учитывать для составления достоверного прогноза продаж?
5. Какие альтернативные сценарии рекомендуется разрабатывать при формировании прогноза продаж?
6. Что необходимо учитывать при формировании плана продаж?
7. Что должно быть отражено при описании стратегии маркетинга?
8. Что должна содержать в себе маркетинговая программа и какие виды издержек необходимо учитывать на ее реализацию?
9. Охарактеризуйте жизненный цикл бизнеса, продукции, бренда.
10. Как осуществляется планирование жизненного цикла?
11. Как осуществляется планирование создания организации?
12. Как осуществляется планирование трансформации бизнеса?

13. Как осуществляется планирование реструктуризации организаций?
14. Как осуществляется планирование реформирования организаций?
15. Назовите цели и задачи планирования продаж.
16. Охарактеризуйте механизм исследования конъюнктуры рынка.
17. Как осуществляется планирование ассортимента продукции?
18. Жизненный цикл продукции: методы планирования продаж.
19. Назовите жизненный цикл брендов, товарной марки.
20. Как осуществляется планирование новой продукции?

ПК 4.5. Принимать участие в составлении бизнес-плана

1. Какие критерии можно использовать для оценки бизнес-модели и ее составляющих?
2. Приведите пример успешной бизнес-модели какой-либо из известных вам компаний, действующих в настоящее время на рынке.
3. Какие функции выполняет бизнес-план в деятельности предпринимателей?
4. Какие задачи бизнес-план решает?
5. Оцените действующую модель компании с точки зрения ее полноты, логичности и внутренней согласованности, возможностей для обеспечения прибыли.
6. Какова последовательность работ при подготовке к процессу разработки бизнес-плана?
7. Какова структура бизнес-плана?
8. Какие требования предъявляются к структуре бизнес-плана?
9. Каким требованиям должен отвечать профессионально подготовленный бизнес-план?
10. С какой целью составляется бизнес-план?
11. Для кого предназначен бизнес-план?
12. Кто может быть разработчиком бизнес-плана?
13. Когда разрабатывается резюме и каково его основное содержание?
14. В чем принципиальное отличие резюме от краткого содержания?
15. Каковы основные составляющие элементы резюме и краткого содержания?
16. Почему краткое содержание и резюме располагаются в начале бизнес-плана, а пишутся в конце?
17. Каково назначение общего описания компании в бизнес-плане?
18. Какие сведения о предприятии отражаются в его общей характеристике?
19. Какие главные факторы должны быть представлены в общем описании компании?
20. На какой период составляют бизнес-план?

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Лекции оцениваются по посещаемости, активности, умению выделить главную мысль.

Практические занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета и экзамена.

Критерии оценки экзамена в тестовой форме: количество баллов или удовлетворительно, хорошо, отлично. Для получения соответствующей оценки на зачете и экзамене по курсу используется накопительная система балльно-рейтинговой работы обучающихся. Итоговая оценка складывается из суммы баллов или оценок, полученных по всем разделам курса и суммы баллов полученной на зачете или экзамене.

Таблица 4.1 – Критерии оценки уровня знаний обучающихся с использованием теста на экзамене по учебной дисциплине

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
Отлично	86-100 % правильных ответов
Хорошо	71-85 %
Удовлетворительно	51- 70%
Неудовлетворительно	Менее 51 %

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

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

Количество баллов и оценка неудовлетворительно, удовлетворительно, хорошо, отлично определяются программными средствами по количеству правильных ответов к количеству случайно выбранных вопросов.

Критерии оценивания компетенций следующие:

- .Ответы имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует об уверенных знаниях обучающегося и о его умении решать профессиональные задачи, оценивается в 5 баллов (отлично);
- .Более 75 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом). Их содержание свидетельствует о достаточных знаниях обучающегося и его умении решать профессиональные задачи – 4 балла (хорошо);
- .Не менее 50 % ответов имеют полные решения (с правильным ответом) Их содержание свидетельствует об удовлетворительных знаниях обучающегося и о его ограниченном умении решать профессиональные задачи, соответствующие его будущей квалификации – 3 балла (удовлетворительно);

4. Менее 50 % ответов имеют решения с правильным ответом. Их содержание свидетельствует о слабых знаниях обучающегося и его неумении решать профессиональные задачи – 2 балла (неудовлетворительно.

Критерии оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков по результатам экзамена в устной форме:

Оценка «отлично» выставляется, если дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, ло-

гическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений. Умеет тесно увязывать теорию с практикой. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию обучающегося. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные обучающимся самостоятельно в процессе ответа или с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.

Оценка «хорошо» выставляется, если дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен. Ответы на дополнительные вопросы логичны, однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные обучающимся с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, явлений, вследствие непонимания обучающимся их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции. При ответе на дополнительные вопросы обучающийся начинает понимать связь между знаниями только после подсказки преподавателя.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся испытывает значительные трудности в ответе на экзаменационные вопросы. Присутствует масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов. Речь неграмотна. На дополнительные вопросы обучающийся не отвечает.

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

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

Критерии оценки при решении задач: оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он, решил задачу верно, пришел к верному знаменателю, показал умение логически и последовательно аргументировать решение задачи во взаимосвязи с практической действительностью. Оценка хорошо ставится в том случае если задача решена верно, но с незначительными погрешностями, неточностями. Оценка удовлетворительно ставится если соблюдена общая последовательность выполнения задания, но сделаны существенные ошибки в расчетах. Оценка неудовлетворительно ставится если задача не выполнена.

Критерии оценки текущих тестов: если обучающийся выполняет правильно до 51% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «неудовлетворительно»; если обучающийся выполняет правильно 51-70% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «удовлетворительно»; если обучающийся выполняет правильно 71-85 % тестовых заданий, то ему выставляется оценка «хорошо»; если обучающийся выполняет правильно 86-100% тестовых заданий, то ему выставляется оценка «отлично».

Практические занятия оцениваются по самостоятельности выполнения работы, активности работы в аудитории, правильности выполнения заданий, уровня подготовки к занятиям.

Самостоятельная работа оценивается по качеству и количеству выполненных домашних работ, грамотности в оформлении, правильности выполнения.

Критерии оценки контрольных работ обучающихся заочного обучения:

«Зачтено» ставится если контрольная работа выполнена в срок, не требует дополнительного времени на завершение; контрольная работа выполнена полностью: решены все задачи, даны ответы на все вопросы, имеющиеся в контрольной работе; без дополнительных пояснений используются знания, полученные при изучении дисциплин; даны ссылки на источники информации и ресурсы сети Интернет, использованные в работе; контрольная работа аккуратно оформлена, соблюдены требования ГОСТов;

«Незачтено» ставится если контрольная работа не выполнена в установленный срок, продемонстрировано полное безразличие к работе, требуется постоянная консультация для выполнения задания; в контрольной работе присутствует большое число ошибок; не полно-

стью или с ошибками решены задачи, даны неполные или неправильные ответы на поставленные вопросы; отсутствуют ссылки на источники информации и ресурсы сети Интернет, использованные в работе; контрольная работа выполнена с нарушениями требований ГОСТов; контрольная работа выполнена по неправильно выбранному варианту.