

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

/ Воротников И.Л./

« 28 » 05 2018 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дисциплина	БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ И ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ
Направление подготовки	35.03.07. Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции
Профиль подготовки	Технологии пищевых производств в АПК
Квалификация (степень) выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Кафедра-разработчик	Организация производства и управление бизнесом в АПК
Ведущий преподаватель	Руднев М.Ю., доцент

Разработчик: доцент, Руднев М.Ю.


(подпись)

Саратов 2018

Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП	3
2	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	4
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.....	8
4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования	18

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

В результате изучения дисциплины «Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой отрасли» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 35.03.07 Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 17.07.2017г. № 669, формируют следующие компетенции: «способен к разработке бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции, проведению маркетинга» (ПК-12).

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой отрасли»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)*	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-12	способен к разработке бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции, проведению маркетинга	знает: теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана	5	лекции, практические занятия	практическая работа/ ситуационные задачи
		умеет: составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые			

		мероприятия			
		владеет: навыками разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйст венной продукции			

Примечание:

Компетенция ПК-12 – также формируется в ходе освоения преддипломной практики.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Перечень оценочных средств

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	практическая работа	средство, направленное на изучение практического хода тех или иных процессов, исследование явления в рамках заданной темы с применением методов, освоенных на лекциях, сопоставление полученных результатов с теоретическими концепциями, осуществление интерпретации полученных результатов, оценивание применимости полученных результатов на практике	практические работы
2	ситуационные задачи	задачи, направленные на изучение практического хода тех или иных процессов, исследование явления в рамках заданной темы, сопоставление полученных результатов с теоретическими концепциями, осуществление интерпретации полученных результатов задачи, оценивание применимости полученных результатов на практике	ситуационные задачи

Программа оценивания контролируемой дисциплины

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Назначение, задачи, функции и принципы бизнес-планирования.	ПК-12	самостоятельная работа
2	Содержание разделов бизнес-плана.	ПК-12	практическая работа
3	Разработка раздела «Описание предприятия и отрасли».	ПК-12	практическая работа
4	Структура бизнес-плана.	ПК-12	самостоятельная работа
5	Анализ рынка сбыта продукции.	ПК-12	практическая работа
6	Описание предприятия и отрасли.	ПК-12	самостоятельная работа
7	Разработка плана маркетинга.	ПК-12	практическая работа
8	Исследование и анализ рынка.	ПК-12	самостоятельная работа
9	План производства и затрат на оборудование.	ПК-12	практическая работа
10	Планирование капитальных затрат.	ПК-12	практическая работа
11	План маркетинговых действий на рынке.	ПК-12	самостоятельная работа
12	Численность работников и фонд заработной платы.	ПК-12	практическая работа
13	План производства.	ПК-12	самостоятельная работа
14	Калькуляция себестоимости продукции.	ПК-12	практическая работа
15	Организационный план.	ПК-12	самостоятельная работа
16	План доходов и расходов.	ПК-12	практическая работа
17	Финансовый план.	ПК-12	самостоятельная работа, ситуационные задачи
18	Экономические	ПК-12	практическая работа, ситуационные задачи

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
	показатели бизнес-плана.		
19	Оценка рисков и страхование.	ПК-12	самостоятельная работа

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине
«Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой
отрасли» на различных этапах их формирования,
описание шкал оценивания**

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворите льно)	пороговый уровень (удовлетворит ельно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
ПК-12, 5 семестр	знает:	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (теоретическое и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана), практики применения материала, исчерпывающ

					е и последователь но, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменени и заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение (составлять бизнес-план, анализироват ь полученную информацию , проводить маркетингов ые мероприятия) , используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (составлять бизнес-план, анализироват ь полученную информацию , проводить маркетингов ые мероприятия) , используя современные методы и показатели такой оценки	сформированн ое умение (составлять бизнес-план, анализироват ь полученную информацию , проводить маркетингов ые мероприятия) , используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождаю щеея отдельными ошибками владение навыками	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки

		сельскохозяйственной продукции), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	(разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)	оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)	бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
--	--	---	--	---	--

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. Входной контроль

По дисциплине «Бизнес-планирование» входной контроль производится в восьмом семестре. Основная цель его проведения оценка остаточных знаний, полученных студентом при изучении предыдущих дисциплин. Для успешного прохождения входного контроля студент должен продемонстрировать знания по основным понятиям экономики и организации сбыта товаров.

Вопросы входного контроля

1. Агропромышленный комплекс: понятие, цели, состав.
2. Понятие собственности и ее роль в условиях рынка.
3. Показатели обеспеченности производственными основными средствами.
4. Показатели эффективности использования основных производственных фондов.
5. Показатели интенсификации производства.
6. Понятие себестоимости продукции.
7. Факторы снижения себестоимости.
8. Показатели производительности труда, пути ее повышения.
9. Понятия и показатели рентабельности.
10. Рыночный механизм хозяйствования, его элементы.
11. Факторы и резервы повышения уровня рентабельности.
12. Цена, понятие и функции.
13. Приватизация и ее формы в России.

14. Модель рынка.
15. Ценовая дискриминация.
16. Равновесная цена.
17. Методы ценообразования, используемые на практике.
18. Деньги, их функции.
19. Бюджет: расходы и доходы.
20. Олигополия, ее признаки.
21. Чистая монополия, ее признаки.
22. Чистая конкуренция, ее признаки.

3.2. Практическая работа

Цель оценочного средства является проверка знаний обучающихся в ходе проведения практических занятий.

Устанавливается тематика практических работ: разработка раздела «Описание предприятия и отрасли»; анализ рынка сбыта продукции; разработка плана маркетинга; план производства и капитальных затрат; численность работников и фонд заработной платы; сырье и основные материалы; калькуляция себестоимости продукции; план доходов и расходов; экономические показатели бизнес-плана; оценка рисков в бизнес-плане.

Пример одной из практических работ.

Анализ рынка сбыта продукции

Цель занятия: изучить анализ рынка сбыта продукции.

Рынок сбыта продукции включает:

- описание потребителей продукции;
- сегментацию рынка по группам потребителей с учетом факторов географических, демографических, психографических, поведенческих;
- оценку конкурирующих изделий, товаров, продуктов, услуг (в дальнейшем по группам товаров);
- сегментацию рынка по группам товаров;
- оценку предприятий-конкурентов.

Сегментация рынка по группам потребителей - это группировка потребителей по каким-либо признакам, в той или иной степени определяющим мотивы их поведения на рынке.

Сегментация рынка по группам продукции (изделиям, услугам) является производной от сегментации рынка по потребителям, т.к. учитывает запросы и предпочтения потребителей по качественным характеристикам.

Сегментация по предприятиям-конкурентам – это группировка конкурентов по факторам конкурентоспособности в продвижении продукта (изделия, услуги) на рынок.

Сегментация рынка производится по критериям и признакам.

Критерий - это способ оценки обоснованности выбора того или иного сегмента рынка для продукции или предприятия.

Признак - это способ выделения данного сегмента на рынке.

Наиболее распространенными критериями сегментации являются следующие:

- количественные параметры сегмента (емкость сегмента), по которым определяется число потенциальных потребителей и соответственно производственные мощности, необходимые для обслуживания потенциальной емкости рынка;
- доступность сегмента для производителя (каналы распространения и сбыта продукции), позволяющая решить вопрос о формировании сбытовой сети;
- существенность рынка, т.е. его устойчивость, заставляющая сделать выбор о целесообразности загрузки мощностей;
- прибыльность (норма прибыли или дохода на вложенный капитал, размер дивидендов на акцию, величина прироста общей массы прибыли предприятия), показывающая уровень рентабельности предприятия на данном сегменте рынка;
- совместимость сегмента рынка с рынком основных конкурентов. позволяющая оценить силу или слабость конкурентов и принять решение о целесообразности и готовности внесения дополнительных затрат на такой сегмент;
- эффективность работы на выбранный сегмент рынка предполагает оценку опыта работы конкретного персонала предприятия (инженерного, производственного и сбытового) на выбранном сегменте рынка и принятие соответствующих мер;

Таблица – 1 Основные факторы сегментации рынка по группам потребителей

Факторы, переменные	Наиболее распространенные значения переменных
Географические:	
Административное деление	Республика, край. область, район, город
Численность населения (для городов)	5-20 тыс. чел., 20-100 тыс.чел., 100-250тыс. чел. 250-500 тыс. чел. 500-1000 тыс.чел. 1-4 млн. чел., свыше 4 млн.чел.
Плотность населения	Город, пригород, сельская местность.
Климат	Умеренно-континентальный, континентальный, субтропический, морской и т. п.
Демографические:	
Возраст	до 3-х лет, 3-6 лет, 6-12 лет. 13-19 лет, 20-34 лет, 35-49 лет, 50-65 лет. 65 и более.
Пол	Мужской, женский
Размер семьи	1-2 чел., 3-4 чел., 5 и более
Семейное положение	Молодежь одинокие, молодежь – семейные без детей, молодежь – семейные с детьми, пожилые – имеющие детей, пожилые – семейные, не имеющие детей, пожилые – одинокие и т. д.
Уровень дохода	До уровня минимальной оплаты труда (МОТ) 2-3 уровня МОТ, 4-5 уровней МОТ и т.д.
Виды профессий	Научные работники, инженерно-технические работники, служащие, бизнесмены, рабочие государственных предприятий, фермеры, преподаватели. учителя, студенты, домохозяйки и т.д.

Уровень образования	Без образования, начальное образование.среднее образование, средне специальное образование, высшее образование, ученая степень, звание.
Национальность	Русские, украинцы, белорусы, грузины, армяне, азербайджанцы, евреи, татары и т.п.
Религия	Православная, католическая, ислам и т.д.
Психографические:	
Социальный слой	Неимущие, среднего достатка, высокого достатка, очень высокого достатка.
Стиль жизни	Элитарный, богемный, молодежный, спортивный и т.п.
Поведенческие:	
Степень случайности покупки	Приобретение товаров обычно носит случайный характер; иногда носит случайный характер.
Поиск выгод	Поиск изделий высокого качества, хорошего обслуживания, более низких цен.
Степень нуждаемости в продукте	Нужен постоянно, нужен время от времени.
Степень готовности купить изделие	Не желает покупать; не готов купить сейчас; недостаточно информирован, чтобы купить; стремится купить изделие; обязательно купит.

- защищенность выбранного сегмента от конкуренции предполагает оценку возможностей в борьбе с потенциальными конкурентами на основе анализа всех сторон деятельности конкурентов.

Основные признаки (факторы) сегментации по группам потребителей приведены в таблице 1.

Результатом сегментации рынка по группам потребителей является оценка количества потенциальных потребителей продукции с указанием регионов, частоты покупок, уровня доходов.

В качестве предполагаемой цены принимается средняя цена конкурентов на аналогичные товары.

Необходимо оценить рынок сбыта и заполнить таблицу 2.

Таблица – 2 Оценка рынков сбыта

Показатели	Блилежащий город или населенный пункт местонахождения предприятия	Населенные пункты в радиусе 100 км	Рынки, удаленные за 100 км
Уровень спроса			
Степень удовлетворения спроса, %			
Уровень конкуренции			

Оценка конкурентов

В таблице 3 нужно дать характеристику конкурентам производящим такую же категорию продукции.

Таблица – 3 Характеристика конкурентов предприятия

Наименование конкурентов	Продукция	Наличие рекламы	Расстояние до рынка сбыта, км	Вид продаж	Финансовое положение
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					

Необходимо заполнить таблицу 4 и рассчитать бальную оценку конкурентоспособности предприятия (по 10-ти бальной шкале)

Таблица – 4 Оценка конкурентов в баллах

Наименование фактора	Предприятия конкуренты				
Широкая дистрибьюция					
Ценовая политика					
Качество продукции					
Маркетинговая политика					
Итоговое значение конкурентоспособности предприятия					

Список литературы

1. Вачугов, Дмитрий Дмитриевич. Практикум по менеджменту: Деловые игры : учебное пособие / Д. Д. Вачугов, В. Р. Веснин, Н. А. Кислякова. - 3-е изд., испр. и доп. - М. : Высш. шк., 2007. - 192 с. - ISBN 5-06-005708-9
2. Менеджмент в АПК : учебник / Ю. Б. Королев, В. Д. Коротнев, Г. Н. Кочетова ; ред. О. Н. Когановская ; Международная ассоциация "Агрообразование" . - М. : КолосС, 2007. - 424 с. : ил. - (Учебники и учеб.пособия для студентов высш. учеб. заведений). - ISBN 978-5-9532-0515-3
3. Новиков М.В., Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта. Учебное пособие. Издание второе, дополненное. Таганрог: ТРТУ, 2001. - 46с. www.aup.ru/books/m9/

3.3. Ситуационные задачи

По дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой отрасли» предусмотрен проведение ситуационных задач.

Ситуационные задачи рассматривается как контроль успеваемости и проводится после изучения определенных тем дисциплины.

Пример ситуационных задач по теме «Оценка инвестиций»

1. Задача

Постоянные затраты равны 40000 руб., цена реализации единицы продукции – 70 руб., переменные затраты на единицу продукции – 45 руб. Определить точку безубыточности.

2. Задача

Определить внутреннюю норму доходности инвестиционного проекта В. Оценка чистых денежных поступлений составляет по проекту в 1 год – 0,8 млн. руб., во 2 год - 1,1 млн. руб., в 3 год – 0,6 млн. руб. Ставка дисконтирования 12% и 15%.

3. Задача

Определить период окупаемости инвестиционных проектов А и В с первоначальными инвестициями в 2 млн. руб. Какой проект предпочтительнее?

Оценка чистых денежных поступлений приведена в таблице.

год	Проект А, млн. руб.	Проект В, млн. руб.
1	0,9	0,8
2	1,6	1,1
3	-	0,6

4. Задача

Фирма должна выбрать один из двух альтернативных проектов. Известно, что чистая приведенная стоимость проекта А при оптимистическом прогнозе составит 0,54 тыс. долл., при пессимистическом 0,23 тыс. долл.; а чистая приведенная стоимость проекта В при оптимистическом варианте 0,52 тыс. долл., при пессимистическом 0,27 тыс. долл.

5. Задача

Предприятие рассматривает инвестиционный проект. Первоначальные затраты равны 3 млн. руб., остаточная стоимость – 0, срок реализации проекта 3 года.

год	Ожидаемая прибыль после уплаты налогов
1	1,4
2	1,5
3	1,7

Альтернативные издержки по инвестициям равны 15%, ожидаемый годовой уровень инфляции 7%. Определить чистую приведенную стоимость инвестиционного проекта в условиях инфляции.

6. Задача

Предприятие анализирует два инвестиционных проекта в 1,5 млн. руб. Оценка чистых денежных поступлений приведена в таблице.

Год	Проект А, млн. руб.	Проект Б, млн. руб.
1	0,7	0,9
2	1,4	1,2

3		1,1
---	--	-----

Альтернативные издержки по инвестициям равны 14%. Определить чистую приведенную стоимость каждого проекта.

7. Задача

Цена продажи одного изделия 12 руб., переменные затраты на производство составляют 9 рублей шт., условно постоянные затраты составили 150 тысяч рублей. Какое минимальное количество изделий необходимо продать, чтобы предприятие не имело убытков.

8. Задача

Определить период окупаемости инвестиционных проектов А и В с первоначальными инвестициями в 2 млн. руб. Какой проект предпочтительнее?

Оценка чистых денежных поступлений приведена в таблице.

год	Проект А, млн. руб.	Проект В, млн. руб.
1	1,1	0,7
2	1,8	1,8
3	-	0,9

Определить период окупаемости инвестиционных проектов А и В с первоначальными инвестициями в 2 млн. руб. Какой проект предпочтительнее?

9. Задача

Определить срок окупаемости капитальных вложений:

Показатель	До реконструкции	После реконструкции
Стоимость основных фондов млн. р.	66,0	79,0
Прибыль млн. р.	13,5	20,0

10. Задача

Выручка от реализации продукции равна 180000 руб. Себестоимость продукции равна 160000 руб. Определить рентабельность продукции.

3.4. Рубежный контроль

Основной целью рубежного контроля является оценка полученных студентом знаний, при изучении дисциплины. Для успешного прохождения рубежного контроля студент должен продемонстрировать базовые знания по основным темам дисциплины.

Вопросы рубежного контроля № 1

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Роль бизнес-планирования.

2. Цель и задачи бизнес-планирования.
3. Функции бизнес-планирования.
4. Принципы бизнес-планирования.
5. Состав и разделы бизнес-плана.
6. Резюме бизнес-плана.
7. Анализ исходной информации для бизнес-плана.
8. Назначение и элементы раздела «Описание предприятия и отрасли».
9. Внешняя среда бизнеса, ее анализ.
10. Внутренняя среда бизнеса, ее анализ.
11. Характеристика объекта бизнеса.
12. Оценка рынка сбыта.
13. Анализ конкурентов.
14. Возможные рыночные стратегии предприятия.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Задачи, решаемые в бизнес-плане.
2. Характеристика отрасли и предприятия.
3. Титульный лист в бизнес-плане.
4. Факторы сегментации рынка.
5. Оценка конкурентов.

Вопросы рубежного контроля № 2

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Типы маркетинговой стратегии на рынке.
2. Реклама в бизнес-плане.
3. Организация послепродажного обслуживания клиентов.
4. Организация общественного мнения.
5. Оценка затрат на продвижение товаров и услуг.
6. Информация при разработке плана производства.
7. Производственная мощность оборудования.
8. Затраты на производство и реализацию продукции.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Стимулирование продаж.
2. Бюджет маркетинга.
3. Оценка потенциальной мощности оборудования.
4. Планирование капитальных затрат на оборудование.
5. Капитальные вложения.
6. Расчет капитальных затрат.
7. Расчет стоимости сырья и основных материалов.

Вопросы рубежного контроля № 3

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Сущность раздела «организационный план».

2. Планирование трудовых ресурсов.
3. Планирование фонда заработной платы.
4. Структура финансового плана.
5. Анализ безубыточности.
6. Стратегия финансирования.
7. Расчет эффективности бизнеса.
8. Понятие риска
9. Классификация рисков.
10. Управление рисками.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Расчет численности работников.
2. Расчет фонда заработной платы.
3. Расчет полной себестоимости товарной продукции.
4. План доходов и расходов.
5. План денежных поступлений и выплат.
6. Расчет показателей экономической эффективности.
7. Анализ вариантов осуществления проекта.

3.5. Промежуточная аттестация

Контроль за освоением дисциплины «Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой отрасли» и оценка знаний, обучающихся на зачете производится в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования, утвержденном решением ученого совета ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ» от 18.06.2014, протокол №7.

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 35.03.07 Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции предусмотрен зачет в пятом семестре. Цель проведения зачета заключается в оценке знаний, полученных обучающимися в процессе изучения дисциплины.

Тематика вопросов, выносимых на зачет

1. Роль бизнес-планирования.
2. Цель и задачи бизнес-планирования.
3. Функции бизнес-планирования.
4. Принципы бизнес-планирования.
5. Состав и разделы бизнес-плана.
6. Резюме бизнес-плана.
7. Анализ исходной информации для бизнес-плана.
8. Назначение и элементы раздела «Описание предприятия и отрасли».
9. Внешняя среда бизнеса, ее анализ.
10. Внутренняя среда бизнеса, ее анализ.
11. Характеристика объекта бизнеса.

12. Оценка рынка сбыта.
13. Анализ конкурентов.
14. Возможные рыночные стратегии предприятия.
15. Типы маркетинговой стратегии на рынке.
16. Реклама в бизнес-плане.
17. Организация послепродажного обслуживания клиентов.
18. Организация общественного мнения.
19. Оценка затрат на продвижение товаров и услуг.
20. Задачи, решаемые в бизнес-плане.
21. Характеристика отрасли и предприятия.
22. Титульный лист в бизнес-плане.
23. Факторы сегментации рынка.
24. Оценка конкурентов.
25. Стимулирование продаж.
26. Бюджет маркетинга.
27. Информация при разработке плана производства.
28. Производственная мощность оборудования.
29. Затраты на производство и реализацию продукции.
30. Сущность раздела «организационный план».
31. Планирование трудовых ресурсов.
32. Планирование фонда заработной платы.
33. Структура финансового плана.
34. Анализ безубыточности.
35. Стратегия финансирования.
36. Расчет эффективности бизнеса.
37. Понятие риска
38. Классификация рисков.
39. Управление рисками.
40. Оценка потенциальной мощности оборудования.
41. Планирование капитальных затрат на оборудование.
42. Капитальные вложения.
43. Расчет капитальных затрат.
44. Расчет стоимости сырья и основных материалов.
45. Расчет численности работников.
46. Расчет фонда заработной платы.
47. Расчет полной себестоимости товарной продукции.
48. План доходов и расходов.
49. План денежных поступлений и выплат.
50. Расчет показателей экономической эффективности.
51. Анализ вариантов осуществления проекта.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой отрасли» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля, порядок начисления баллов и фонды контрольных заданий для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

Максимальное количество баллов, которое может получить обучающийся, соответствует количеству часов, отводимых на контактную работу в семестре и равно – 52 балла.

Устанавливается следующая градация перевода оценки из многобалльной в четырехбалльную.

Критерий рейтинговых оценок по дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях перерабатывающей и пищевой отрасли»

<i>Оценка</i>	<i>Рейтинговая оценка успеваемости</i>
отлично	45-52 балла
хорошо	39-44 балла
удовлетворительно	31-38 баллов
неудовлетворительно	менее 31 балла

Распределение баллов рейтинговой оценки между видами контроля

- **входной контроль**, проводится на первом занятии для проверки исходного уровня обучающегося и оценки соответствия его уровня требованиям, предъявляемым при изучении дисциплины.

Максимальное число баллов, которое может набрать обучающийся по результатам входного контроля, составляет 5 % от общего количества баллов, отводимых на контактную работу в семестре и равно – 3 балла.

- **текущий контроль**, проводится для систематической проверки уровня сформированности компетенций обучающегося во время аудиторных занятий, в соответствии с рабочей программой дисциплины (модуля) в течение семестра.

Максимальное число баллов, которое может набрать обучающийся по результатам текущего контроля, составляет 10 % от общего количества баллов,

отводимых на контактную работу в семестре и равно – 5 баллам.

- **рубежный контроль**, проводится по окончании изучения дидактической единицы или раздела дисциплины в заранее установленное время для определения уровня сформированности компетенций обучающегося по дисциплине (модулю).

Максимальное число баллов, которое может набрать обучающийся по результатам рубежного контроля, составляет 40 % от общего количества баллов, отводимых на контактную работу в семестре и равно – 21 баллу.

- **контроль самостоятельной работы (творческий рейтинг)**, проводится для систематической проверки внеаудиторной самостоятельной работы обучающегося в соответствии с рабочей программой дисциплины (модуля).

Максимальное число баллов, которое может набрать обучающийся по результатам контроля самостоятельной работы, составляет 15 % от общего количества баллов, отводимых на контактную работу в семестре и равно – 8 баллов.

- **выходной контроль (зачет / экзамен)**, проводится для установления уровня сформированности компетенций обучающегося по дисциплине (модулю).

Максимальное число баллов, которое может набрать обучающийся по результатам выходного контроля, составляет 30 % от общего количества баллов, отводимых на контактную работу в семестре и равно – 15 баллов.

Обучающийся допускается к выходному контролю (экзамену / зачету), если в процессе обучения по дисциплине (модулю) им набрано не менее 40 % от общего количества баллов дисциплины (модуля), при условии прохождения всех видов контроля, предусмотренных рабочей программой дисциплины (модуля), за исключением выходного.

Обучающийся, не набравший установленный минимум баллов по результатам входного и рубежного контролей, а также контроля самостоятельной работы, может, по согласованию с преподавателем, ликвидировать задолженности в установленные преподавателем сроки во внеаудиторное время до прохождения выходного контроля.

Обучающийся, набравший сумму баллов по входному, рубежным контролям, контролю самостоятельной работы, составляющую более 60 % от общего количества баллов дисциплины, может быть, по обоюдному решению преподавателя и обучающегося, аттестован автоматически – без прохождения выходного контроля по дисциплине (модулю), но не выше оценки «хорошо».

Если обучающийся претендует на более высокие баллы по дисциплине, он обязан пройти выходной контроль.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Компетенция сформирована на «отлично», если обучающийся демонстрирует знания, умения и владение навыками от 86 % до 100 % от уровня сформированности компетенции.

Компетенция сформирована на «хорошо», если обучающийся демонстрирует знания, умения и владение навыками от 74 % до 85 % от уровня сформированности компетенции.

Компетенция сформирована на «удовлетворительно», если обучающийся демонстрирует знания, умения и владение навыками от 60 % до 73 % от уровня сформированности компетенции.

Если обучающийся демонстрирует знания, умения и владение навыками ниже 60 % от уровня сформированности компетенции, компетенция считается не сформированной.

4.2.1. Критерии оценки устного ответа

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана.

умения: составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия.

владение навыками: разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Критерии оценки^{**}

отлично	обучающийся демонстрирует: – знание материала (теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; – умение (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), используя современные методы и показатели такой оценки; – успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; – в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), используя современные методы и показатели такой оценки; – в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или

	сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: – знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; – в целом успешное, но не системное умение (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), используя современные методы и показатели оценки; – в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
неудовлетворительно	обучающийся: – не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет использовать методы и приемы (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; – обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено

4.2.2. Критерии оценки практических работ

При выполнении практических работ обучающийся демонстрирует:

знания: теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана.

умения: составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия.

владение навыками: разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Критерии оценки^{***}

отлично	обучающийся демонстрирует: – знание материала (теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; – умение (составлять бизнес-план, анализировать полученную
----------------	---

	информацию, проводить маркетинговые мероприятия), используя современные методы и показатели такой оценки; – успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; – в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), используя современные методы и показатели такой оценки; – в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: – знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; – в целом успешное, но не системное умение (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), используя современные методы и показатели оценки; – в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции)
неудовлетворительно	обучающийся: – не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (теоретические и методические основы бизнес-планирования в организации, содержание всех разделов бизнес-плана, структуру и последовательность разработки бизнес-плана), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет использовать методы и приемы (составлять бизнес-план, анализировать полученную информацию, проводить маркетинговые мероприятия), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; – обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (разработки бизнес-планов производства и переработки сельскохозяйственной продукции), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено

* - количество баллов указывается в соответствии количеством часов контактной работы в сестре в соответствии с учебным планом

** - содержание таблицы «критерии оценки» для оценивания результатов промежуточной аттестации (экзамен / зачет) должно соответствовать содержанию таблицы п.2 фонда оценочных средств

Разработчик: доцент, Руднев М.Ю.


(подпись)