

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Голубев Дмитрий Александрович

Должность: ректор ФГОУ ВО «Саратовский аграрный университет»

Дата подписания: 23.09.2024 13:17:38

Уникальный программный ключ:

528682d78e671e566ab97401fa1ba2172f735a12



## 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./

«20» 05 2021 г.

# ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	<b>ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ЖИВОТНОВОДСТВЕ</b>
Направление подготовки	<b>36.04.02 Зоотехния</b>
Направленность (профиль)	<b>Бизнес-менеджмент в животноводстве</b>
Квалификация выпускника	<b>Магистр</b>
Нормативный срок обучения	<b>2 года</b>
Форма обучения	<b>Заочная</b>
Кафедра-разработчик	<b>Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК</b>
Ведущий преподаватель	<b>Руднев М.Ю., доцент</b>

*Разработчик: доцент, Руднев М.Ю.*

  
(подпись)

Саратов 2021

## 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, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	6
4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы и формирования .....	12

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

В результате изучения дисциплины «Оценка бизнеса в животноводстве» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 36.04.02 Зоотехния, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 22.09.2017 г. № 973, формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

### Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Оценка бизнеса в животноводстве»

Компетенция		Индикаторы достижения компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (курс)*	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-11	Способен разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, нормативно-правовых требований и критериев социально-экономической, технологической и экологической эффективности	ПК-11.4 разрабатывает стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка	1	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
		ПК - 11.5. Разрабатывает стратегические и текущие планы предприятий животноводства	1	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос

Компетенция ПК-11 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Стратегический и операционный маркетинг в агробизнесе; Производственный менеджмент в животноводстве; Организация предпринимательской деятельности в животноводстве; Государственное регулирование и поддержка АПК; Государственное регулирование АПК, а также в ходе выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.

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

### Перечень оценочных материалов

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ОМ
1	письменный опрос	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	устный опрос	средство, направленное на изучение теоретического материала, тех или иных процессов, исследование явления в рамках заданной темы с применением методов, освоенных на лекциях	устные ответы

### Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ 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-11	устный опрос
2	Анализ рынка сбыта продукции.	ПК-11	письменный опрос
3	Исследование и анализ рынка.	ПК-11	устный опрос
4	Калькуляция себестоимости продукции	ПК-11	письменный опрос
5	Финансовый план.	ПК-11	устный опрос
6	Финансовый план.	ПК-11	письменный опрос
7	Экономические показатели бизнес-плана.	ПК-11	письменный опрос

**Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине  
«Оценка бизнеса в животноводстве» на различных этапах их формирования,  
описание шкал оценивания**

Таблица 4

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
ПК-11, 1 курс	ПК-11.4 разрабатывает стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность стратегического и текущего планирования), 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 (понятие и сущность стратегического и текущего планирования), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	ПК - 11.5. Разрабатывает стратегические и текущие планы предприятий животноводства	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (методику стратегического и текущего планирования), 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 из-	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (методику стратегического и текущего планирования), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с

			ложении программно-го материала		ответом при видеоизменении заданий
--	--	--	---------------------------------	--	------------------------------------

### **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. Письменный опрос**

Письменный опрос проходит в результате проведения практических работ.

Устанавливается тематика практических работ: разработка раздела анализ рынка сбыта продукции; план производства и капитальных затрат; калькуляция себестоимости продукции; план доходов и расходов; экономические показатели бизнес-плана.

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 нуждемости 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	Близлежащий 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 дистрибуция					
Ценовая политика					
Качество продукции					
Маркетинговая политика					
Итоговое значение конкурентоспособности предприятия					

## Список литературы

1. **Лапыгин, Д.Ю.** Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании / Д.Ю. Лапыгин, Ю.Н. Лапыгин - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 332 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-16-105130-6 (online) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=567394>
2. **Попадюк, Т.Г.** Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=883963>

### **3.2. Промежуточная аттестация**

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 36.04.02 Зоотехния предусмотрен экзамен на 1 курсе. Цель проведения экзамена заключается в оценке знаний, полученных обучающимися в процессе изучения дисциплины.

#### **Вопросы, выносимые на экзамен**

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.

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ**

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

Кафедра: Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК

Дисциплина: Оценка бизнеса в животноводстве

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

1. Роль бизнес-планирования
2. Структура финансового плана
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	1,1	0,7
2	1,8	1,8
3	-	0,9

20.05.2021

Зав. кафедрой

И.Л. Воротников, 2021 г.

#### 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 «Оценка бизнеса в животноводстве» осуществляется через проведение текущего, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

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

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)	Описание
<i>высокий</i>	«отлично»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
<i>базовый</i>	«хорошо»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
<i>пороговый</i>	«удовлетворительно»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
–	«неудовлетворительно»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

#### 4.2.1. Критерии оценки устного ответа при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

**знания:** понятие и сущность стратегического и текущего планирования; методику стратегического и текущего планирования;

**умения:** разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса; разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства;

**владение навыками:** стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка; составления бизнес-планов для предприятий животноводства.

#### Критерии оценки

<b>отлично</b>	обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"><li>– знание материала (понятие и сущность стратегического и текущего планирования, методику стратегического и текущего планирования), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий;</li><li>– умение (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), используя современные методы и показатели такой оценки;</li><li>– успешное и системное владение навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства)</li></ul>
<b>хорошо</b>	обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"><li>– знание материала, не допускает существенных неточностей;</li><li>– в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), используя современные методы и показатели такой оценки;</li><li>– в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства)</li></ul>
<b>удовлетворительно</b>	обучающийся демонстрирует: <ul style="list-style-type: none"><li>– знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала;</li><li>– в целом успешное, но не системное умение (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), используя современные методы и показатели оценки;</li><li>– в целом успешное, но не системное владение навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства)</li></ul>
<b>неудовлетворительно</b>	обучающийся: <ul style="list-style-type: none"><li>– не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность стратегического и текущего планирования, методику стратегического и текущего планирования), не знает практику</li></ul>

	<p>применения материала, допускает существенные ошибки;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- не умеет использовать методы и приемы (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено;</li> <li>- обучающийся не владеет навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено</li> </ul>
--	--

#### 4.2.2. Критерии оценки письменного ответа

При выполнении письменного ответа обучающийся демонстрирует:

**знания:** понятие и сущность стратегического и текущего планирования; методику стратегического и текущего планирования;

**умения:** разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса; разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства;

**владение навыками:** стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка; составления бизнес-планов для предприятий животноводства.

#### Критерии оценки

<b>отлично</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знание материала (понятие и сущность стратегического и текущего планирования, методику стратегического и текущего планирования), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий;</li> <li>- умение (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), используя современные методы и показатели такой оценки;</li> <li>- успешное и системное владение навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства)</li> </ul>
<b>хорошо</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знание материала, не допускает существенных неточностей;</li> <li>- в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), используя современные методы и показатели такой оценки;</li> <li>- в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства)</li> </ul>
<b>удовлетворительно</b>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- в целом успешное, но не системное умение (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), используя современные методы и показатели оценки;</li> <li>- в целом успешное, но не системное владение навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства)</li> </ul>
<b>неудовлетворительно</b>	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность стратегического и текущего планирования, методику стратегического и текущего планирования), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки;</li> <li>- не умеет использовать методы и приемы (разрабатывать стратегические и текущие планы предприятия агробизнеса, разрабатывать бизнес-планы для предприятий животноводства), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено;</li> <li>- обучающийся не владеет навыками (стратегического и текущего планирования предприятия агробизнеса исходя из конкретных условий рынка, составления бизнес-планов для предприятий животноводства), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено</li> </ul>

*Разработчик: доцент, Руднев М.Ю.*

  
 \_\_\_\_\_  
 (подпись)