

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Сергей Иванович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 07.08.2025 12:44:03
Уникальный программный ключ:
5ede28fe5b714e680817c5c132d4ba793a6b4421

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»

«Утверждаю»
Декан факультета экономики и
управления АПК

Шевченко М.Н. _____
«30» июня 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности»

для направления подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика

направленность (профиль) Бизнес-информатика

Год начала подготовки – 2024

Квалификация выпускника – бакалавр

Луганск, 2024

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06.04.2021 № 245 (с изменениями и дополнениями);
- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес- информатика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 29.07.2020г. № 838 (с изменениями и дополнениями).

Преподаватели, подготовившие рабочую программу:

Старший преподаватель
кафедры информационных технологий,
математики и физики

_____ **И.Г. Лотохова**

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры стратегического управления и организации производства в АПК (протокол № 10 от «28» мая 2024 г.).

Заведующий кафедрой

_____ **А.В. Худолей**

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией факультета экономики и управления АПК (протокол № 10/1 от «19» июня 2024 г.).

Председатель методической комиссии

_____ **А.В. Худолей**

Руководитель основной профессиональной образовательной программы

_____ **В.Ю. Ильин**

1. Предмет. Цели и задачи дисциплины, её место в структуре образовательной программы

Предметом дисциплины является предпринимательская деятельность предприятий и индивидуальных предпринимателей, занятых в сфере бизнеса в аграрной экономике, и прежде всего, предпринимательская деятельность на стадиях, предшествующих процессу производства, обеспечивающих процесс производства и его обслуживание в сельскохозяйственных предприятиях, в процессе сбыта произведенной продукции, обеспечения взаимодействия с организациями других сфер АПК и отраслей народного хозяйства.

Цель дисциплины сформировать у обучающихся теоретические знания и практические навыки предпринимательской деятельности.

Задачи дисциплины

- изучить теоретические основы организации предпринимательской деятельности;
- получить элементарные навыки в организации предпринимательства: как системы, обеспечивающей эффективное функционирование и развитие предпринимательских структур; как процесса построения связей между субъектами и объектами рыночной экономики;
- уметь рассчитывать затраты и результаты предпринимательской деятельности;
- уметь анализировать ситуации и принимать управленческие решения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Основы предпринимательской деятельности» входит относится к дисциплинам, формируемым участниками образовательных отношений (Б1.О.25) основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее-ОПОП ВО).

Основывается на базе дисциплин: «Микроэкономика», «Макроэкономика».

Дисциплина читается в 3 семестре, поэтому предшествует блоку 3 Государственная итоговая аттестация «Выполнение и защита выпускной квалификационной работы» (Б3.01).

Дисциплина реализуется кафедрой стратегического управления и организации производства в АПК.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-2.	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом	ОПК-2.2 Выбирает рациональные методы формирования потребительской аудитории и осуществляет взаимодействие с потребителями	Знать: основные методы формирования потребительской аудитории Уметь: решать практические задачи на основе применения теоретических знаний; Иметь навыки: деления основных показателей, позволяющих проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.
		ОПК-2.3 Использует современные технологии сбора информации с целью исследования, анализа и выбора рациональных решений для управления бизнесом	Знать: содержание и методику осуществления сбора информации Уметь: анализировать изменения показателей с целью исследования анализа и выбора рациональных решений для управления бизнесом Иметь навыки: разработки мероприятий по осуществлению анализа и выбору рациональных решений для управления бизнесом.
ОПК-5.	Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий;	ОПК-5.1 Разрабатывает планы развития и продвижения продукта	Знать: основные методы разработки плана развития и продвижения продукта Уметь: анализировать изменения показателей с целью составления и корректировки плана продвижения продукта Иметь навыки: разработки мероприятий по осуществлению анализа и выбору рациональных решений при составлении плана продвижения продуктов
		ОПК-5.2 Организует информационные обследования предприятия/организа	Знать: основные методы проведения информационного обследования предприятия Уметь: анализировать изменения показателей с целью проведения

		ции	информационного обследования предприятия Иметь навыки: разработки мероприятий по анализа и выбору рациональных решений при проведении информационного обследования предприятия
--	--	-----	--

3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Виды работ	Очная форма обучения		Заочная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	всего	объём часов, в т.ч. по семестрам	всего	всего
		3 семестр	семестр	3 семестр
Общая трудоёмкость дисциплины, зач.ед./часов, в том числе:	3/108	3/108	-	3/108
Контактная работа, часов:	36	36	-	22
Лекции	18	18	-	10
Практические (семинарские) занятия	18	18	-	12
Лабораторные работы	-	-	-	-
Самостоятельная работа обучающихся, час	72	72	-	86
Контроль, часов	-	-	-	-
Вид промежуточной аттестации (зачёт, экзамен)	зачет	зачет	-	зачет

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план).

№ п/п	Раздел дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС
Очная форма обучения					
1.	Введение в дисциплину Экономика предпринимательства. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства	2	2		10
2.	Предпринимательская идея и её выбор. Принятие управленческого решения	2	2		10
3.	Малое предпринимательство	2	2		5
4.	Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные направления реализации		2		5

5.	Бизнес-план предпринимательской единицы	2	2		10
6.	Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности	2	2		10
7.	Культура предпринимательства	2	2		10
8.	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4	4		12
Всего		18	18		72
Заочная форма обучения					
-	-	-	-	-	-
Очно-заочная форма обучения					
1.	Введение в дисциплину Экономика предпринимательства. Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства	2			10
2.	Предпринимательская идея и её выбор. Принятие управленческого решения	2	2		10
3.	Малое предпринимательство		2		10
4.	Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные направления реализации		2		10
5.	Бизнес-план предпринимательской единицы	2	2		10
6.	Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности	2			10
7.	Культура предпринимательства		2		10
8.	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	2	2		16
Всего		10	12		86

4.2. Содержание разделов учебной дисциплины

Тема 1. Введение в дисциплину Экономика предпринимательства.

Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства

Содержание предпринимательской деятельности: объекты, субъекты и цели предпринимательства. Цели предпринимательства. Объекты предпринимательства. Товар как объект предпринимательской деятельности. Конкурентные преимущества товара. Субъекты предпринимательства. Потребитель – главный участник предпринимательства. Контрагенты и партнеры. Наемные работники как участники предпринимательской деятельности

Тема 2. Предпринимательская идея и её выбор.

Принятие управленческого решения

Сущность предпринимательской идеи. Этапы формирования предпринимательской идеи. Банк идей. Технология накопления идей. Внутренняя и внешняя среда, типы предпринимательских решений. Цели, достигаемые с помощью предпринимательских решений по отдельным функциям предпринимательской единицы. Оценка возможности стать предпринимателем

Тема 3. Малое предпринимательство

Понятие, классификации малых предприятий. Особенности малого предпринимательства. Место малых предпринимательских структур в современной экономической среде. Политическая и социальная среда для малых предприятий. Механизмы регулирования малого предпринимательства. Государственная поддержка малых предприятий

Тема 4. Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные направления реализации

Сущность, цели и основные направления реализации. Цели внутрифирменного предпринимательства. Выбор систем производства и технологии. Нововведения. Технологический менеджмент. Внутрифирменное распределение ресурсов. Внутрифирменные системы управления качеством продукции, работ, услуг: товарный знак, стандартизация, сертификация, лицензирование. Внутрифирменные системы планирования

Тема 5. Бизнес-план предпринимательской единицы

Форма, содержание и технология разработки бизнес-плана предпринимательской единицы. Разработка отдельных разделов бизнес-планов предпринимательской единицы. Учет рисков функционирования предпринимательской единицы. Основные методики оценки рисков. Разработка маркетинговой политики предпринимательской единицы

Тема 6. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности

Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предпринимательской единицы. Схемы предпринимательских действий и формулирование целей предпринимателем перед созданием предпринимательской единицы. Учреждение предпринимательской единицы. Подготовка учредительных документов. Порядок государственной регистрации. Реорганизация и ликвидация. Формы сотрудничества предпринимателей в сфере производства. Сущность и формы предпринимательского сотрудничества.

Тема 7. Культура предпринимательства

Методические основы формирования культуры предпринимательства. Организация работы по формированию культуры предпринимательской единицы. Этические нормы ведения дел в предпринимательстве. Этические нормы ведения дел в предпринимательстве. Этический кодекс предпринимателя. Формирование привлекательного имиджа предпринимательской единицы

Тема 8. Оценка эффективности предпринимательской деятельности

Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности. Предпринимательский эффект от реализации идеи. Пути повышения и контроля эффективности предпринимательской деятельности. Экономическая оценка уровня культуры предпринимательства. Разработка атрибутов культуры предпринимательства. Оценка эффективности этических программ

4.3. Перечень тем лекций.

№ п/п	Тема лекции	Объём, ч		
		форма обучения		
		очная	заочная	очно- заочная
1.	Тема лекционного занятия 1. Введение в дисциплину Экономика предпринимательства.	2	-	2
2.	Тема лекционного занятия 2. Предпринимательская идея и её выбор.	2	-	2
3.	Тема лекционного занятия 3. Малое предпринимательство	2	-	
4.	Тема лекционного занятия 4. Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные направления реализации	2	-	
5.	Тема лекционного занятия 5. Бизнес-план предпринимательской единицы	2	-	2
6.	Тема лекционного занятия 6. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности	2	-	2

7.	Тема лекционного занятия 7. Культура предпринимательства	2	-	
8.	Тема лекционного занятия 8. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4	-	2
Всего		18	-	10

4.4. Перечень тем практических занятий (семинаров)

№ п/п	Тема практического занятия	Объём, ч		
		форма обучения		
		очная	заочная	очно-заочная
1.	Тема практического занятия 1. Введение в дисциплину Основы предпринимательства.	2		
2.	Тема практического занятия 2. Предпринимательская идея и её выбор.	2	-	2
3.	Тема практического занятия 3. Малое предпринимательство	2	-	2
4.	Тема практического занятия 4. Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные	2	-	2
5.	Тема практического занятия 5. Бизнес-план предпринимательской единицы	4	-	2
6.	Тема практического занятия 6. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской	2	-	
7.	Тема практического занятия 7. Культура предпринимательства	2	-	2
8.	Тема практического занятия 8. Оценка эффективности предпринимательской деятельности	4	-	2
Всего		18	-	12

4.5. Перечень тем лабораторных работ. Не предусмотрены

4.6. Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся.

4.6.1. Подготовка к аудиторным занятиям

Подготовка к учебным занятиям при изучении дисциплины включает:

- подготовку к практическим занятиям через проработку лекционного материала по соответствующей теме;
- изучение тем, не включенных в лекционный материал, но обязательных согласно рабочей программе дисциплины;
- работу с первоисточниками по изучаемым темам и проблемам.

4.6.2. Перечень тем курсовых работ (проектов).

Не предусмотрены

4.6.3. Перечень тем рефератов, расчетно-графических работ.

Не предусмотрено.

4.6.4. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся.

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объём, ч		
			форма обучения		
			очная	заочная	очно-заочная
1	Введение в дисциплину «Организация предпринимательской деятельности».	Валигурский, Д. И. Организация предпринимательской деятельности : учебник / Д. И. Валигурский. — 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 520 с. - ISBN 978-5-394-02350-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093689 (дата обращения: 1.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	10	-	10
2	Предпринимательская идея и её выбор.	Яковлев, Г. А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 313 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015386-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1093094 (дата обращения: 1.09.2024) – Режим доступа: по подписке.	10	-	10
3	Малое предпринимательство	Шеменева, О. В. Организация предпринимательской деятельности / Шеменева О.В., Харитонов Т.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 296 с.: ISBN 978-5-394-01147-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/511990 (дата обращения: 1.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	5	-	10
4	Внутрифирменное предпринимательство: сущность, цели и основные направления реализации	Савкина, Р. В. Планирование на предприятии : учеб. для студ. высш. учеб. завед., обучающ. по направ. подготовки «Экономика»/ Р. В. Савкина. – 4-е изд., стер. – М. : Дашков и К, 2022. – 320 с. – (Учебные издания для бакалавров).	5	-	10
5	Бизнес-план предпринимательской единицы		10	-	10
6	Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности		10	-	10
7	Культура предпринимательства		10	-	10
8	Оценка эффективности предпринимательской деятельности		12	-	16
72			72	-	86

4.6.5. Другие виды самостоятельной работы студентов.

Не предусмотрено.

4.7. Перечень тем и видов занятий, проводимых в интерактивной форме

№ п/п	Форма занятия	Тема занятия	Интерактивный метод	Объем, ч
1.	Лекция	Бизнес-план предпринимательской единицы	Интерактивный метод	2
2.	Практическое	Оценка эффективности предпринимательской деятельности	Интерактивный метод	2

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Полное описание фонда оценочных средств текущей и промежуточной аттестации обучающихся с перечнем компетенций, описанием показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы представлены в приложении к настоящей программе.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины.

6.1. Рекомендуемая литература.

6.1.1. Основная литература.

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц	Кол-во экз. в библи.
1.	Савкина, Р. В. Планирование на предприятии : учеб. для студ. высш. учеб. завед., обучающ. по направ. подготовки «Экономика»/ Р. В. Савкина. – 4-е изд., стер. – М. : Дашков и К, 2022. – 320 с. – (Учебные издания для бакалавров).	13
2.	Валигурский, Д. И. Организация предпринимательской деятельности : учебник / Д. И. Валигурский. — 5-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. — 520 с. - ISBN 978-5-394-02350-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1093689 (дата обращения: 1.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
3.	Яковлев, Г. А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Г.А. Яковлев. — 2-е изд. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 313 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-015386-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/1093094 (дата обращения: 1.09.2024) – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
4.	Шеменева, О. В. Организация предпринимательской деятельности / Шеменева О.В., Харитонов Т.В. - Москва : Дашков и К, 2017. - 296 с.: ISBN 978-5-394-01147-4. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/511990 (дата обращения: 1.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
5.	Виноградская, Н. А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Н. А. Виноградская, Ю. Ю. Костюхин, Ю. Н. Райков. - Москва : ИД МИСиС, 2007. - 182 с. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1259002 (дата обращения: 1.09.2024).	Электронный ресурс

	1.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	
--	---	--

6.1.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц
1.	Организация предпринимательской деятельности на основе деловой игры "КОРПОРАЦИЯ - ПЛЮС" : учебно-методическое пособие / Ю. Ю. Костюхин, Б. Солински, М. Н. Волков [и др.]. - Москва : ИД МИСиС, 2006. - 59 с. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1281154 (дата обращения: 1.09.2024). – Режим доступа: по подписке.
2.	Бобошко, В. И. Экономика бизнеса: конкуренция, макростабильность и глобализация. Издательство "Лаборатория знаний" (ранее "БИНОМ. Лаборатория знаний"), 2020. – 698
3.	Основы современного управления: теория и практика : учеб. / ред. А. Т. Алиев, ред. В. Н. Боробов. – 4-е изд. – М. : Дашков и К, 2022. – 526 с.
4.	Системы управления технологическими процессами и информационные технологии : учеб. Пособ. Для вузов / В. В. Троценко [и др.]. – 2-е изд., испр. И доп. – М. : Юрайт, 2022. – 136 с. – (Высшее образование).

6.1.3. Периодические издания

Не предусмотрены.

6.1.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц
1.	Лотохова И.Г. Курс лекций по дисциплине: Основы предпринимательской деятельности / И.Г. Лотохова – Луганск: ГОУ ВО ЛНР ЛНАУ, 2022. – 41 с.
2.	Лотохова И.Г. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Основы предпринимательской деятельности» / И.Г. Лотохова – Луганск: ГОУ ВО ЛНР ЛНАУ, 2022. – 14 с.

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины.

№ п/п	Название интернет-ресурса, адрес и режим доступа
1.	Электронная библиотека : https://znanium .
2.	Научная электронная библиотека E-library. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.elibrary.ru (дата обращения: 10.03.2023).
3.	Научная библиотека открытого доступа [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru (дата обращения: 10.03.2023).

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы.

№ п/п	Вид учебного занятия	Наименование программного обеспечения	Функция программного обеспечения		
			контроль	моделирующая	обучающая
1.	Практические	Open Office/ Moodle	+	+	+

6.3.2. Аудио- и видеопособия. Не предусмотрены.

6.3.3. Компьютерные презентации учебных курсов.

Не предусмотрены

7.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий	Перечень основного оборудования, приборов и материалов
1	Г-402 – учебная аудитория для проведения лекционных, практических и семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Стол-парта – 13 шт., стул полумяг. – 1 шт., стул ученич. – 24 шт., доска – 1 шт., трибуна мал. – 1 шт., облучатель рециркулятор – 1 шт. стол 1 тумбовый – 1 шт.
2.	Г-430 – учебная аудитория для проведения лекционных, практических и семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, учебной практики, подготовки и проведение государственной итоговой аттестации	Стол-парта – 17 шт., стол 1 тумб. – 1 шт., стул п/мягкий – 1 шт., стул учен. – 34 шт., трибуна бол. – 1 шт., доска – 1 шт., облучатель рециркулятор – 1 шт.

8. Междисциплинарные связи

Протокол согласования рабочей программы с другими дисциплинами

Наименование дисциплины, с которой проводилось согласование	Кафедра, с которой проводилось согласование	Предложения об изменениях в рабочей программе. Заключение об итогах согласования
Микроэкономика	Кафедра экономической теории и маркетинга	Согласовано
Макроэкономика	Кафедра экономической теории и маркетинга	Согласовано

Лист изменений рабочей программы

Номер изменения	Номер протокола заседания кафедры и дата	Страницы с изменениями	Перечень откоррек- тированных пунктов	Подпись заве- дующего кафедрой
1.	№1/1 от 9.09.2024	с. 9- 11	4.6.4; 6.1; 6.2	

Лист периодических проверок рабочей программы

Должностное лицо, проводившее проверку Ф.И.О., должность,	Дата	Потребность в корректировке	Перечень пунктов, стр., разделов, требующих изменений

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»**

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

учебной дисциплины «Основы предпринимательской деятельности»

Специальность 38.03.05 Бизнес-информатика

Профиль «Бизнес-информатика»

Уровень профессионального образования: бакалавр

Год начала подготовки: 2024

Луганск, 2024

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, СООТНЕСЕННЫХ С ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
						Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ОПК-2.	Способен проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий, выбирать рациональные решения для управления бизнесом	ОПК-2.2 Выбирает рациональные методы формирования потребительской аудитории и осуществляет взаимодействие с потребителями	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: основные методы формирования потребительской аудитории.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты закрытого типа	Зачет
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: решать практические задачи на основе применения теоретических знаний.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Зачет
			Третий этап (высокий уровень)	Иметь навыки: владения методикой определения основных	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности	Практические задания	Зачет

Код контролируе	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
				показателей, позволяющих проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.	3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства		
		ОПК-2.3 Использует современные технологии сбора информации с целью исследования, анализа и выбора рациональных решений для управления бизнесом	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: содержание и методику осуществления сбора информации.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты закрытого типа	Зачет
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: анализировать изменения показателей с целью исследования анализа и выбора рациональных решений для управления бизнесом.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Зачет

Код контролируе	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
			Третий этап (высокий уровень)	Иметь навыки: разработки мероприятий по осуществлению анализа и выбору рациональных решений для управления бизнесом.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Практически е задания	Зачет
ОПК-5.	Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий;	ОПК-5.1 Разрабатывает планы развития и продвижения продукта	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: основные методы разработки плана развития и продвижения продукта.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты закрытого типа	Зачет

Код контролируе	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: анализировать изменения показателей с целью составления и корректировки плана продвижения продукта.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Зачет
				Иметь навыки: разработки мероприятий по осуществлению анализа и выбору рациональных решений при составлению плана продвижения продуктов.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Практически е задания	Зачет
		ОПК-5.2 Организует информационные обследования предприятия/организации	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: основные методы проведения информационного обследования предприятия.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское	Тесты закрытого типа	Зачет

Код контролируе	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
					проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства		
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: анализировать изменения показателей с целью проведения информационного обследования предприятия.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Зачет
				Иметь навыки: навыками разработки мероприятий по анализа и выбору рациональных решений при проведении информационного обследования предприятия.	1. Понятие предпринимательской деятельности 2. Правовые основы предпринимательской деятельности 3 Организация хозяйственной деятельности в предпринимательских структурах 4. Основы построения оптимальной структуры предпринимательской деятельности 5. Предпринимательское проектирование и бизнес-план 6. Культура предпринимательства	Практические задания	Зачет

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

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1.	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая измерить уровень знаний.	Тестовые задания	В тесте выполнено 90-100% заданий	Оценка «Отлично» (5)
				В тесте выполнено более 75-89% заданий	Оценка «Хорошо» (4)
				В тесте выполнено 60-74% заданий	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				В тесте выполнено менее 60% заданий	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
				Большая часть определений не представлена, либо представлена с грубыми ошибками.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
2.	Опрос	Форма работы, которая позволяет оценить кругозор, умение логически построить ответ, умение продемонстрировать монологическую речь и иные коммуникативные навыки. Устный опрос обладает большими возможностями воспитательного воздействия, создавая условия для неформального общения.	Вопросы к опросу	Продемонстрированы предполагаемые ответы; правильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; есть логика рассуждений.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы; есть логика рассуждений, но неточно использован алгоритм обоснований во время рассуждений и не все ответы полные.	Оценка «Хорошо» (4)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы, но неправильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; отсутствует логика рассуждений; ответы не полные.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Ответы не представлены.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
3.	Практические задания	Направлено на овладение методами и методиками изучаемой дисциплины. Для решения предлагается решить конкретное задание (ситуацию) без применения математических расчетов.	Практические задания	Продемонстрировано свободное владение профессионально-понятийным аппаратом, владение методами и методиками дисциплины. Показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности. Задание выполнено в полном объеме.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, при применении методов и методик дисциплины	Оценка «Хорошо» (4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				незначительные неточности, показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности. Задание выполнено в полном объеме, но с некоторыми неточностями.	
				Продemonстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом на низком уровне; допускаются ошибки при применении методов и методик дисциплины. Задание выполнено не полностью.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Не продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, методами и методиками дисциплины. Задание не выполнено.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
4.1	Зачет	Зачет выставляется в результате подведения итогов текущего контроля. Зачет в форме итогового контроля проводится для обучающихся, которые не справились с частью заданий текущего контроля.	Вопросы к зачету	Показано знание теории вопроса, понятийного аппарата; умение содержательно излагать суть вопроса; владение навыками аргументации и анализа фактов, явлений, процессов в их взаимосвязи. Выставляется обучающемуся, который освоил не менее 60% программного материала дисциплины.	«Зачтено»
				Знание понятийного аппарата, теории вопроса, не продемонстрировано; умение анализировать учебный материал не продемонстрировано; владение аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся освоил менее 60% программного материала дисциплины.	«Не зачтено»
4.2	Зачет	Зачет выставляется в результате подведения итогов текущего контроля. Зачет в форме итогового контроля проводится для обучающихся, которые не справились с частью заданий текущего контроля.	Тестовые задания к зачету	В тесте выполнено 60-100% заданий	«Зачтено»
				В тесте выполнено менее 60% заданий	«Не зачтено»

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

Оценочные средства для проведения текущего контроля

Текущий контроль осуществляется преподавателем дисциплины при проведении занятий в форме тестовых заданий, устного опроса и практических заданий.

ОПК-2.2. Выбирает рациональные методы формирования потребительской аудитории и осуществляет взаимодействие с потребителями

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: основные методы формирования потребительской аудитории.

Тестовые задания закрытого типа

1. Важнейшими чертами предпринимательства являются:
 - а) риск и неопределенность, самостоятельность и свобода деятельности, опора на инновации
 - б) постоянный поиск новых идей, риск, экономическая зависимость от макроэкономической ситуации в стране
 - в) самостоятельность, оглядка на конкурентов, опора на инновации
2. Отметьте один из побудительных мотивов деятельности предпринимателя, выделенных Шумпетером:
 - а) потребность в господстве, влиянии
 - б) стремление к успеху
 - в) получение максимальной прибыли
 - г) радость творчества при самостоятельном ведении дел
3. Одна из основных групп навыков, необходимых предпринимателю:
 - а) экономическая
 - б) концептуальная
 - в) прибыльная
 - г) политическая
4. Отметьте недостаток и слабую сторону индивидуального предпринимательства (ИП):
 - а) финансово-экономическая уязвимость бизнеса, сориентированного на одного человека
 - б) ответственность по обязательствам своим имуществом
 - в) наличие основных и дополнительных участников в форме хозяйствования
 - г) недостаточная государственная поддержка
5. Целью предпринимательства является:
 - а) пополнение бюджета государства налоговыми поступлениями
 - б) систематическое получение прибыли
 - в) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах
 - г) повышение социальной эффективности

Ключи

1.	а
2.	б
3.	а
4.	б
5.	б

6. Установите соответствие

Понятие	Характеристика
1. Налог	А) продукт труда, произведенный для продажи и удовлетворения спроса на рынке;
2. Товар	Б) самостоятельный объект рыночных отношений, возникающий на свой страх и риск в целях получения прибыли;
3. Услуга	В) экономическая величина, получаемая в результате превышения доходов над расходами;
4. Прибыль	Г) установленный государством обязательный платеж, уплачиваемый учреждениями и населением;
5	Д) результат непроизводственной деятельности, направленной на удовлетворение потребностей;

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4
г	а	д	в

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: решать практические задачи на основе применения теоретических знаний

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Какая дата является датой постановки на учет юридического лица?
2. В течение скольких дней осуществляется постановка на учет в налоговом органе юридического лица?
3. Какой орган государственной власти осуществляет снятие страхователей с учета?
4. В каком органе государственной осуществляется государственная регистрация юридических лиц?
5. Какой срок невыполнения обязательств является критическим для признания предприятия банкротом?

Ключи

1.	Дата внесения в единый государственный реестр юридического лица записи о государственной регистрации при создании юридического лица
2.	Пяти дней
3.	Фонд социального страхования РФ
4.	Налоговых органах
5.	В течение трех месяцев

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: владения методикой определения основных

показателей, позволяющих проводить исследование и анализ рынка информационных систем и информационно-коммуникационных технологий;

Практические задания:

1. Необходимые комплектующие производят два предприятия: предприятие «А» и предприятие «Б». Оба предприятия являются известными и надежными, производимая ими продукция имеет сопоставимое качество.
Предприятие «А» продает комплектующие по цене 125 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).
Предприятие «Б» продает комплектующие по цене 130 рублей за штуку (партия поставки – 2000 штук).
К недостатку предприятия «А» относится то, что оно расположено на 200 км дальше, чем предприятие «Б». Расстояние до предприятия «А» составляет 500 км, а до предприятия «Б» – 300 км.
Тариф на перевозку груза на расстояние 500 км составляет 52 рубля за километр.
При перевозке груза на расстояние 300 км тарифная ставка немного выше и составляет 59 рублей за километр.
Предприятием «А» комплектующие поставляются в пакетах на поддоне и могут быть разгружены с помощью подъемно-транспортных устройств.
Предприятие «Б» поставляет товар в коробках, которые нужно разгружать вручную. Время механизированной разгрузки пакетированного на поддонах груза, поставляемого предприятием «А», составляет 30 минут.
Время ручной разгрузки непакетированного груза, поставляемого предприятием «Б», составляет 6 часов.
Часовая ставка рабочего на участке разгрузки – 80 рублей.

Рассчитать затраты предпринимателя на закупку комплектующих изделий у каждого предприятия.

2. На определенном сегменте рынка конкурируют три фирмы, каждая из которых имеет свое количество покупателей.
В конце мая, июня были проведены исследования мнений покупателей по товарам, которые продают все три фирмы.
В результате опроса были получены следующие данные:
В конце мая: – у фирмы «А» было 400 покупателей; – у фирмы «В» – 400 покупателей; – у фирмы «С» – 200 покупателей.
В течение июня: фирма «А» забрала у фирмы «В» 120 покупателей, у фирмы «С» 20 покупателей; в то же время фирма «А» отдала фирме «В» 80 своих покупателей, фирме «С» 40 своих покупателей; фирма «В» забрала у фирмы «С» 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.
Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня в каждой фирме;
3. Первоначальная стоимость машины равна 20 млн. руб. Через 3 года предприятию пришлось заменить данную машину на более прогрессивную, стоимостью 25 млн. руб. Определите сумму потерь от морального износа второго рода, если норма амортизации составляет 20%.
4. На начало года стоимость ОПФ составляла 30 млн. руб. В марте предприятие приобрело станки на сумму 6 млн. руб., а в июне было ликвидировано оборудование на 4 млн. руб. В среднем норма амортизации равна 12%. За год предприятие выпустило продукции на сумму 26 млн. руб.
Определите среднегодовую стоимость ОПФ
5. Среднегодовая стоимость ОПФ равна 32,5 млн.руб. В среднем норма амортизации равна 12%. За год предприятие выпустило продукции на сумму 26 млн. руб.
Определите сумму амортизационных отчислений за год;

Ключи

1.	Рассчитаем затраты предпринимателя на закупку комплектующих изделий у
----	---

	каждого предприятия. Предприятие «А»: затраты на закупку партии комплектующих изделий: $125 \cdot 200 = 25000$ руб.; затраты на перевозку: $500 \cdot 52 = 26000$ руб.; затраты на погрузочно-разгрузочные работы: $0,5 \cdot 80 = 40$ руб. Итого: $25000 + 26000 + 40 = 51040$ руб. Предприятие «Б»: затраты на закупку партии комплектующих изделий: $130 \cdot 200 = 26000$ руб.; затраты на перевозку: $300 \cdot 59 = 17700$ руб.; затраты на погрузочно-разгрузочные работы: $6 \cdot 80 = 480$ руб. Итого: $26000 + 17700 + 480 = 44180$ руб. Таким образом, стоимость закупки партии комплектующих деталей выше у предприятия «Б» по сравнению с предприятием «А» на 1000 руб. ($25000 - 26000$). Также у предприятия «Б» выше затраты на погрузочно-разгрузочные работы по сравнению с предприятием «А» на 440 руб. ($40 - 480$). Несмотря на это совокупные затраты на закупку и доставку партии комплектующих деталей у предприятия «Б» ниже, нежели у предприятия «А» на 6860 руб. ($51040 - 44180$). Таким образом, доминирующим фактором являются затраты на доставку партии комплектующих изделий, которые ниже у предприятия «Б», нежели у предприятия «А», на 8300 руб. ($26000 - 17700$). Следовательно, предпринимателю выгоднее приобретать комплектующие изделия у предприятия «Б». Это позволит сэкономить 6860 руб. с каждой партии деталей. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> выгоднее приобретать комплектующие изделия у предприятия «Б». Это позволит сэкономить 6860 руб. с каждой партии деталей
2.	При перераспределении покупателей между фирмой «А» и фирмой «В» прирост покупателей у фирмы «А» составит: $DЧКА/В = 120 - 80 = 40$ покупателей. Соответственно, на 40 покупателей снизится количество покупателей у фирмы «В», т.е. $DЧКВ/А = -40$ покупателей. При перераспределении покупателей между фирмой «А» и фирмой «С» прирост покупателей у фирмы «А» составит: $DЧКА/С = 20 - 40 = -20$ покупателей. Соответственно, на 20 покупателей увеличится количество покупателей у фирмы «С», т.е. $DЧКС/А = 20$ покупателей. Итоговый прирост покупателей у фирмы «А» составит: $DЧКА = DЧКА/В + DЧКА/С = 40 - 20 = 20$ покупателей. П При перераспределении покупателей между фирмой «В» и фирмой «С» прирост покупателей у фирмы «В» составит: $DЧКВ/С = 20 - 80 = -60$ покупателей. Соответственно, на 60 покупателей увеличится количество покупателей у фирмы «С», т.е. $DЧКС/В = 60$ покупателей. Итоговый прирост покупателей у фирмы «В» составит: $DЧКВ = DЧКВ/А + DЧКВ/С = -40 - 60 = -100$ покупателей. Итоговый прирост покупателей у фирмы «С» составит: $DЧКС = DЧКС/А + DЧКС/В = 20 + 60 = 80$ покупателей. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 20; -100; 80
3.	Моральный износ второго рода обусловлен созданием и внедрением в производство более совершенных и экономичных машин и оборудования. Прежде всего определим сумму амортизационных отчислений за год (линейный способ начисления): $A = Фс \cdot (Н_а / 100),$

	где Φ_c – первоначальная стоимость основных средств, млн. руб., N_a – норма амортизации, %. $A = 20 \cdot (20/100) = 4$ млн. руб. За три года сумма амортизационных отчислений составит: 4 млн. руб. $\cdot$ 3 года = 12 млн. руб. Остаточная стоимость машины через три года: 20 млн. руб. – 12 млн. руб. = 8 млн. руб. Следовательно, потери от морального износа второго рода предприятия составят 8 млн. руб. Однако, если предприятию удастся реализовать устаревшую машину, или детали от неё, то потери сократятся на эту сумму. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 8 млн руб
4.	Для нахождения среднегодовой стоимости используем формулу: $\Phi_{\text{ср.г.}} = \text{ОПФ} + (\text{ст-ть покупки} \times t)/12 - ((\text{ЛО} \times \text{ПО})/12,$ где $\Phi_{\text{ср.г.}}$ - среднегодовая стоимость ОПФ, t – кол-во месяцев после покупки до конца года, ЛО – ст-ть ликвидированного оборудования, ПО – ст-ть приобретенного оборудования. $\Phi_{\text{ср. г.}} = 30 + ((6 \cdot 9)/12) - ((4 \cdot 6)/12) = 30 + 4,5 - 2 = 32,5$ млн. руб. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 32,5 млн руб
5.	Для нахождения суммы амортизационных отчислений используем формулу: $A = \Phi_{\text{ср. г.}} \cdot (N_a / 100),$ где N_a – норма амортизации $\Phi_{\text{ср.г.}}$ - среднегодовая стоимость ОПФ. $A = 32,5 \cdot (12/100) = 3,9$ млн. руб. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 3,9 млн руб

ОПК-2.3. Использует современные технологии сбора информации с целью исследования, анализа и выбора рациональных решений для управления бизнесом

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: содержание и методику осуществления сбора информации.

Тестовые задания закрытого типа

1. ..Предпринимательская деятельность начинается с: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) Плана
 - б) Прогноза
 - в) Идеи
 - г) Тактики
2. В организации своего бизнеса предприниматель должен рассчитывать на: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) Помощь партнеров по бизнесу
 - б) Собственные силы
 - в) Помощь друзей
 - г) Помощь потребителей
3. Чисто предпринимательская функция это: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) Наличие товарно-денежных отношений
 - б) Принятие или непринятие блага, созданного субъектами малого предпринимательства

- в) Свободная купля-продажа труда
 г) Выявление потребностей и обоснование способов их удовлетворения
 4. Назовите первый этап создания собственного дела: ...(выберите один вариант ответа)
 а) Возникновение и обоснование идеи о занятии определенным видом деятельности
 б) Наличие управленческих способностей
 в) Наличие организаторских способностей
 г) Наличие товарно-денежных отношений
 5. Наиболее важной целью предпринимателя является: ...(выберите один вариант ответа)
 а) Подбор персонала
 б) Аренда помещения
 в) Получение прибыли
 г) Реклама

Ключи

7.	в
8.	б
9.	г
10.	а
11.	в

Установите соответствие

Понятие	Характеристика
1. Организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и распределяющие полученную прибыль между участниками	а) Предпринимательская деятельность
2. Субъект гражданского права	б) Физическое лицо
3. Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, отвечать по своим обязанностям, быть истцом и ответчиком в суде	в) Юридическое лицо
4. Осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг	г) Коммерческие организации
	д) Некоммерческие организации

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4
г	б	в	а

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: применять методику определения основных показателей, характеризующих результаты производственной деятельности организации и ее подразделений

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Какая дата является датой постановки на учет юридического лица?
2. В течение скольких дней осуществляется постановка на учет в налоговом органе юридического лица?
3. Какой орган государственной власти осуществляет снятие страхователей с учета?
4. В каком органе государственной осуществляется государственная регистрация юридических лиц?
5. Какой срок невыполнения обязательств является критическим для признания предприятия банкротом?

Ключи

1.	Дата внесения в единый государственный реестр юридического лица записи о государственной регистрации при создании юридического лица
2.	Пяти дней
3.	Фонд социального страхования РФ
4.	Налоговых органах
5.	В течение трех месяцев

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: владения методикой определения основных показателей, характеризующих результаты производственной деятельности организации и ее подразделений;

Практические задания:

6. Рассчитать рентабельность продаж исходя из следующих исходных данных.
Исходные данные

Выручка, тыс.руб	Себестоимость Продаж, тыс.руб	Коммерческие расходы, тыс.руб	Управленческие расходы, тыс.руб
3115492	2841437	91457	4447

7. Рассчитать удельный вес коммерческих расходов в себестоимости продаж исходя из следующих исходных данных.
Исходные данные

Выручка, тыс.руб	Себестоимость Продаж, тыс.руб	Коммерческие расходы, тыс.руб	Управленческие расходы, тыс.руб
3115492	2841437	91457	4447

8. Рассчитать удельный вес управленческих расходов в себестоимости продаж исходя из следующих исходных данных.
Исходные данные

Выручка, тыс.руб	Себестоимость Продаж, тыс.руб	Коммерческие расходы, тыс.руб	Управленческие расходы, тыс.руб
3115492	2841437	91457	4447

9. Рассчитать рентабельность коммерческих и управленческих расходов исходя из следующих исходных данных.
Исходные данные

Выручка, тыс.руб	Себестоимость Продаж, тыс.руб	Коммерческие расходы, тыс.руб	Управленческие расходы, тыс.руб
3115492	2841437	91457	4447

10. Рассчитать уровень рентабельности производства продукции исходя из следующих исходных данных.

Исходные данные

Выручка, тыс.руб	Себестоимость Продаж, тыс.руб	Коммерческие расходы, тыс.руб	Управленческие расходы, тыс.руб
3115492	2841437	91457	4447

Ключи

1.	Рентабельность продаж является одним из показателей конкурентоспособности, который показывает удельный вес прибыли в выручке от реализации продукции он рассчитывается по следующей формуле: $P_n = \frac{\Pi}{B} \times 100, \%$ где Π – прибыль от реализации; B – выручка от реализации. В свою очередь прибыль от реализации рассчитывается по формуле: $\Pi = B - C$ где C – себестоимость продаж. 1) $3115492 - 2841437 = 274055$ тыс.руб 2) $(274055 / 3115492) \times 100 = 8,8\%$ <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 8,8%
2.	Удельный коммерческих расходов в себестоимости продаж рассчитывается по следующей формуле: $Y_{кр} = \frac{КР}{C} \times 100, \%$ где $КР$ – коммерческие расходы; C – себестоимость продаж. 1) $(91457 / 2841437) \times 100 = 3,2\%$ <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 3,2%
3.	Удельный управленческих расходов в себестоимости продаж рассчитывается по следующей формуле: $Y_{уп} = \frac{УР}{C} \times 100, \%$ где $УР$ – управленческие расходы; C – себестоимость продаж. 1) $(4447 / 2841437) \times 100 = 0,16\%$ <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 0,16%
4.	Рентабельность коммерческих и управленческих расходов рассчитывается по следующей формуле:

	$P_{Крур} = \frac{\Pi}{Kp + Yp} \times 100, \%$ где Π – прибыль от реализации; $Kp + Yp$ – сумма коммерческих и управленческих расходов. В свою очередь прибыль от реализации рассчитывается по формуле: $\Pi = B - C$ где C – себестоимость продаж. 1) $3115492 - 2841437 = 274055$ тыс.руб 2) $91457 + 4447 = 95904$ 3) $(274055 / 95904) \times 100 = 285,8\%$ Сокращенный вариант ответа: 285,8%
5.	Рентабельность производства является одним из показателей эффективности он рассчитывается по следующей формуле: $P_n = \frac{\Pi}{C} \times 100, \%$ где Π – прибыль от реализации; C – себестоимость продаж. 1) $(274055 / 2841437) \times 100 = 9,6\%$ Сокращенный вариант ответа: 9,6%

ОПК-5. Способен организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом информационных систем и информационно-коммуникационных технологий.

ОПК-5.1 Разрабатывает планы развития и продвижения продукта

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: основные методы разработки плана развития и продвижения продукта.

Тестовые задания закрытого типа

- Укажите от чего зависит «спрос» ... (выберите один вариант ответа)
 - потребностей
 - от уровня доходов
 - от конъюнктуры
 - рынка
- Укажите, что является главным инструментом коммерческой политики ... (выберите один вариант ответа)
 - доходы потребителей
 - спрос
 - цена товара
 - конкуренция

3. Об эффективности предпринимательской сделки судят: ... (выберите один вариант ответа)

- а) по уровню дохода
- б) по уровню чистой прибыли
- в) по уровню валовой прибыли
- г) по уровню рентабельности

4. Предприниматель получает: ... (выберите один вариант ответа)

- а) прибыль и доход целиком и полностью сам
- б) получает доход менеджер
- в) получает только часть прибыли
- г) доход получают наемные работники

5. Основным показателем, характеризующим конкурентоспособность производимой продукции является ... (выберите один вариант ответа)

- а) рентабельность основного капитала
- б) производительность труда
- в) рентабельность продаж
- г) рентабельность производства

Ключи

1.	б
2.	в
3.	г
4.	а
5.	в

6. Установите соответствие

Показатель	Содержание
1. Производительность труда	А. Количество дней (часов), которые по плану может отработать рабочий в течение года
2. Численность персонала	Б. Количество продукции, изготовленное рабочим в единицу рабочего времени
3. Эффективный фонд времени одного рабочего	В. Процентное соотношение плановой и фактической производительности труда
4. Трудоемкость	Г. Количественная характеристика работников предприятия
	Д. Время потраченное на изготовление единицы продукции

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4
б	г	а	д

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: анализировать изменения показателей финансово-экономической деятельности предприятия

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Обязательный взнос в бюджет, осуществляемый плательщиками в произвольных размерах и в установленные сроки
2. Распределение капиталовложений между различными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны

- 3 Страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя
4. Форма отношений хозяйственной интеграции крупного и малого бизнеса, заключающаяся в предоставлении крупной компанией выступать под своей торговой маркой малого предприятия, являющегося самостоятельным юридическим лицом.
5. Создание неких ресурсов для непредвиденных расходов

Ключи

1.	налог
2.	диверсификация
3.	хеджирование
4.	франчайзинг
5.	резервирование

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: владения методикой разработки мероприятий по повышению финансово-экономических показателей организации.

Практические задания:

1. Имеются следующие данные о работе предприятия за два года:

Показатель	1 год	2 год	Отклонение, +/-
Объем продукции, тыс сруб	2100	2279,1	+ 179,1
Численность работников, чел	700	710	+10
Средняя выработка, руб	3000	3210	210

Определите прирост продукции в результате увеличения численности работников (тыс. руб.);

2. Имеются следующие данные о работе предприятия за два года:

Показатель	1 год	2 год	Отклонение, +/-
Объем продукции, тыс сруб	2100	2279,1	+ 179,1
Численность работников, чел	700	710	+10
Средняя выработка, руб	3000	3210	210

Определите прирост продукции за счет повышения производительности труда (тыс. руб.);

3. Имеются следующие данные о работе предприятия за два года:

Показатель	1 год	2 год	Отклонение, +/-
Объем продукции, тыс сруб	2100	2279,1	+ 179,1
Численность работников, чел	700	710	+10
Средняя выработка, руб	3000	3210	210

Определите удельный вес прироста продукции за счет повышения производительности труда (%).

4. Рассчитайте месячную заработную плату вспомогательного работника, труд которого оплачивается по косвенно-сдельной оплате труда (Зк.сд). Количество объектов, обслуживаемых работником, – 8 единиц, норма выработки для каждого объекта – 17 шт./ч, фактическая выработка в месяц всех объектов обслуживания – 36 000 шт., часовая тарифная ставка ремонтника – 120 рублей

5. Определите розничную цену продукции (Црозн) при следующих данных: производственная себестоимость единицы продукции – 50 руб., внепроизводственные расходы на единицу продукции – 5 руб., прибыль предприятия – 15 руб., наценка сбытовой организации – 5 руб., НДС – 14 руб., торговая наценка – 15 руб.

Ключи

1.	Формула для определения прироста продукции в результате увеличения численности работников: $Q(T) = (T_1 - T_0) \times V_1,$ где $Q(T)$ – прирост продукции по численности, T_1 - численность работников во втором году, T_0 - численность работников в первом году, V_1 - средняя выработка за второй год. $Q(T) = (710-700) \times 3210 = 32,1$ тыс. руб. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 32,1 тыс.руб.
2.	Формула для определения прироста продукции за счет повышения производительности труда: $Q(V) = (V_1 - V_0) \times T_1,$ где $Q(V)$ – прирост продукции по производительности труда. $Q(V) = (3210-3000) \times 710 = 149,1$ тыс. руб. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 149,1 тыс. руб
3.	Формула для определения удельного веса прироста продукции за счет повышения производительности труда: $УД Q(V) = \Delta Q(V) / \Delta Q$, где $\Delta Q(V)$ – прирост продукции за счет повышения производительности труда, ΔQ – общее изменение производительности труда. $УД Q(V) = 149,1 / 179,1 = 0,832$ или 83,2%. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 83,2%
4.	1. Определение косвенно-сдельной расценки на изделие (Рк.с) по формуле: $Рк.с. = \frac{L_q^{всп}}{H_{выр}^{осн} \times n}, \text{ где}$ $L_q^{всп}$ – часовая тарифная ставка обслуживающего (вспомогательного) рабочего, рублей; $H_{выр}^{осн}$ – норма выработки одного основного рабочего, обслуживаемого данным вспомогательным рабочим (принятые на предприятии единицы измерения); n – количество объектов, обслуживаемых вспомогательным рабочим – норма обслуживания. $Рк.с = 120 / (8 \cdot 17) = 0,88$ руб 2. Определение косвенно-сдельной заработной платы по формуле): $Зк.с. = Рк.с \times \sum Q_{\phi}^{осн}$, где $Рк.с$ – косвенно-сдельная расценка на изделие (расценка вспомогательного рабочего), рублей; $Q_{\phi}^{осн}$ – фактическое количество продукции (работы), произведенное в данном периоде i-м объектом (основным рабочим), обслуживаемым вспомогательным рабочим. $Зк.с = 0,88 \cdot 36\,000 = 31\,680$ рублей <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 31 680 руб
5.	1. Определение отпускной цены предприятия (Цотп.предпр) по формуле: $Цотп.предпр = Цопт.предпр + (Цопт.предпр - МЗ) \cdot НДС = 50 + 5 + 15 = 70$ руб

	2. Определение оптовой цены посредника по формуле: $\text{Цопт.поср} = \text{Цотп.предпр} + (\text{Цотп.предпр} - \text{МЗ}) \cdot \text{НДС} + \text{Зпоср} + \text{Ппоср} =$ $70 + 5 + 14 = 89 \text{ руб}$ 3. Определение розничной цены (Црозн) торговой организации по формуле: $\text{Црозн} = \text{Цопт.поср} + (\text{Зрозн} + \text{Прозн}) + (\text{Зрозн} + \text{Прозн}) \cdot \text{НДСрозн} = 89 + 15 = 104 \text{ руб.}$ <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 104 руб.
--	--

ОПК 5.2. Организует информационные обследования предприятия/организации

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: основные методы проведения информационного обследования предприятия

Тестовые задания закрытого типа

1. ..Предпринимательская деятельность начинается с: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) плана
 - б) прогноза
 - в) идеи
 - г) тактики
2. В организации своего бизнеса предприниматель должен рассчитывать на: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) помощь партнеров по бизнесу
 - б) собственные силы
 - в) помощь друзей
 - г) помощь потребителей
3. Чисто предпринимательская функция это: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) наличие товарно-денежных отношений
 - б) принятие или непринятие блага, созданного субъектами малого предпринимательства
 - в) свободная купля-продажа труда
 - г) выявление потребностей и обоснование способов их удовлетворения
4. Назовите первый этап создания собственного дела: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) возникновение и обоснование идеи о занятии определенным видом деятельности
 - б) наличие управленческих способностей
 - в) наличие организаторских способностей
 - г) наличие товарно-денежных отношений
5. Наиболее важной целью предпринимателя является: ...(выберите один вариант ответа)
 - а) подбор персонала
 - б) аренда помещения
 - в) получение прибыли
 - г) реклама

Ключи

1	в
2	б
3	г
4	а
5	в

Установите соответствие

Понятие	Характеристика
1. Организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и распределяющие полученную прибыль между участниками	а) Предпринимательская деятельность
2. Субъект гражданского права	б) Физическое лицо
3. Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, отвечать по своим обязанностям, быть истцом и ответчиком в суде	в) Юридическое лицо
4. Осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг	г) Коммерческие организации
	д) Некоммерческие организации

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4
г	б	в	а

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: анализировать изменения показателей с целью проведения информационного обследования предприятия

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Какая дата является датой постановки на учет юридического лица?
2. В течение скольких дней осуществляется постановка на учет в налоговом органе юридического лица?
3. Какой орган государственной власти осуществляет снятие страхователей с учета?
4. В каком органе государственной осуществляется государственная регистрация юридических лиц?
5. Какой срок невыполнения обязательств является критическим для признания предприятия банкротом?

Ключи

1.	Дата внесения в единый государственный реестр юридического лица записи о государственной регистрации при создании юридического лица
2.	Пяти дней
3.	Фонд социального страхования РФ
4.	Налоговых органах

5.	В течение трех месяцев
----	------------------------

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: владения методикой разработки мероприятий по анализу и выбору рациональных решений при проведении информационного обследования предприятия;

Практические задания:

1. Предприятие производит продукцию двух видов А и Б. Определить общую сумму дохода от продажи (в тыс. руб.).

Исходные данные

Показатели	Продукция	
	Изделие «А»	Изделие «Б»
Объем реализованной продукции, ед.	2841437	91457
Цена изделия, руб	125	140

2. Определить на сколько больше получен доход от реализации продукции (в тыс. руб.)

Исходные данные

Показатели	План	факт
Объем реализованной продукции, ед.	2200	3100
Цена изделия, руб	140	120

Покупатель предлагает предприятию дополнительный заказ на выпуск 1100 единиц изделий А. Однако мощность оборудования предприятия используется до предела, и чтобы принять заказ к исполнению, необходимо уменьшить выпуск других менее выгодных изделий. Таковой является изделие В:

Данные для выбора производства продукции

Показатели	Изделия	
	А	В
Цена. тыс.руб.	4,9	10,44
Переменные издержки на единицу продукции, тыс.	2,76	7,98
Время выработки, ч	2,4	12

Определите:

3. Маржинальный доход на единицу продукции
4. На сколько единиц нужно сократить выпуск изделий В, чтобы обеспечить выпуск дополнительного заказа
5. Будет ли способствовать дополнительный заказ увеличению прибыли?

Ключи

1.	Общая сумма доходов от продажи рассчитывается по формуле: $Д = V \times Ц,$ где V – объем реализованной продукции; Ц – цена изделия. Производим расчет объема реализации изделий «А» и «Б»: 3) $1800 \times 125 = 225000$ руб
----	--

	4) $3100 \cdot 140 = 434000$ руб Общая сумма дохода от реализации 5) $225000 + 43400 = 659000$ руб <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 659 тыс.руб
2.	Общая сумма доходов от продажи рассчитывается по формуле: $Д = V \times Ц,$ где V – объем реализованной продукции; Ц – цена изделия. Производим расчет объема реализации изделий в плановом и фактическом периодах: $2200 \cdot 140 = 308000$ руб $3100 \cdot 120 = 372000$ руб Общая сумма дохода от реализации $372000 - 308000 = 126000$ руб <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 126 тыс.руб
3.	Маржинальный доход на единицу продукции находим вычитанием из цены суммы переменных затрат на единицу продукции; $A = 4,9 - 2,76 = 2,14$ тыс. руб.; $B = 10,44 - 7,98 = 2,46$ тыс. руб. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 2,14 тыс. руб; 2,46 тыс. руб.
4.	Определим время, необходимое для выпуска дополнительного заказа 1100 изделий А. Для этого умножим время выработки на количество единиц заказа: $2,4 \cdot 1100 = 2640$ мин. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> 2640 мин
5.	Увеличение маржинального дохода от дополнительного производства изделий А составит: $1100 \cdot (4,9 - 2,76) = 2354$ тыс. руб. Потеря маржинального дохода из-за уменьшения выпуска изделий В: $220 \cdot (10,44 - 7,98) = 541,2$ тыс. руб. Выпуск дополнительного заказа будет способствовать увеличению прибыли: $2354 - 541,2 = 1812,8$ тыс. руб. <i>Сокращенный вариант ответа:</i> Увеличение прибыли составит 1812,8 тыс.руб

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Вопросы для зачета

1. Экономическая сущность и содержание планирования на предприятии АПК.
1. Сущность и значение предпринимательской деятельности.
Принципиальные отличия предпринимательства от других видов деятельности.
2. Предпосылки, цели предпринимательской деятельности, их формирование с учетом интересов субъектов предпринимательской деятельности.
3. Задачи предпринимателя на различных этапах осуществления предпринимательской деятельности.
4. Функции предпринимательства.
5. Предпринимательская среда: экономическая свобода, личная заинтересованность, рыночное пространство, конкуренция, роль государства.
6. Внешние и внутренние условия становления и развития предпринимательской деятельности.
7. Основные принципы эффективного осуществления предпринимательства.
8. Субъекты, участники и объекты и предпринимательской деятельности.
9. Традиционалистское и инновационное предпринимательство.
10. Коммерческое предпринимательство: посредническая предпринимательская деятельность, агентирование, брокерство, комиссия, консигнация, дистрибьютерство, дилерство, торговое представительство, биржевое предпринимательство.
11. Финансовое предпринимательство
12. Страхование предпринимательства.
13. Предпринимательская деятельность малого предприятия.
14. Формы предпринимательской деятельности.
15. Индивидуальные и коллективные предприниматели, их объединения и союзы.
16. Крупное, среднее и малое предпринимательство.
17. Предпринимательская идея, ее обоснование. Этапы формирования предпринимательской идеи.
18. Источники формирования предпринимательской идеи.
19. Типы предпринимательских решений. Экономические методы принятия предпринимательских решений.
20. Преимущества и недостатки создания собственного дела. Этапы создания собственного дела.
21. Формы организации собственного дела: учреждение собственного дела в определенной организационно-правовой форме; покупка предприятия; аренда предприятия; использование метода франчайзинга.
22. Порядок государственной регистрации предприятий.
23. Лицензирование деятельности организаций.
24. Инвестиции и их сущность. Субъекты инвестирования.
25. Виды инвестиций в зависимости от признака классификации.
26. Принципы инвестирования.
27. Сущность инновационной деятельности.
28. Источники финансирования инновационной деятельности.
29. Оценка инновационных проектов.
30. Сущность, виды и методы проведения коммерческих сделок.
31. Этапы и стадии заключения коммерческой сделки.
32. Договор - основной документ коммерческой сделки.

33. Способы обеспечения обязательств по договорам, особенности их применения в предпринимательской деятельности сельскохозяйственных организаций.
34. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
35. Сущность предпринимательского риска. Место и значение риска в предпринимательской деятельности.
36. Понятие риска и рискованных сделок.
37. Классификация предпринимательских рисков.
38. Методы оценки рисков, их использование в предпринимательской деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей для прогнозирования вероятности и уровня риска.
39. Оценка рисков в конкретном виде предпринимательской деятельности, обоснование мер защиты от возможных рисков.
40. Принятие предпринимательских решений в условиях риска.

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

Для выполнения практических заданий студенту необходимы: ручка, листы для черновых подсчетов, калькулятор.

Текущий контроль

Тестирование для проведения текущего контроля проводится с помощью Системы дистанционного обучения Moodle. На тестирование отводится 20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. Количество возможных вариантов ответов – 4 или 5. Студенту необходимо выбрать один правильный ответ. За каждый правильный ответ на вопрос присваивается 5 баллов. Шкала перевода: 9-10 правильных ответов – оценка «отлично» (5), 7-8 правильных ответов – оценка «хорошо» (4), 6 правильных ответов – оценка «удовлетворительно» (3), 1-5 правильных ответов – оценка «неудовлетворительно» (2).

Опрос как средство текущего контроля проводится в форме устных ответов на вопросы. Студент отвечает на поставленный вопрос сразу, время на подготовку к ответу не предоставляется.

Практические задания как средство текущего контроля проводятся в письменной форме. Студенту выдается задание и предоставляется 10 минут для подготовки к ответу.

Промежуточная аттестация

Зачет проводится путем подведения итогов по результатам текущего контроля. Если студент не справился с частью заданий текущего контроля, ему предоставляется возможность сдать зачет на итоговом контрольном мероприятии в форме ответов на вопросы к зачету или тестовых заданий к зачету. Форму зачета (опрос или тестирование) выбирает преподаватель.

Если зачет проводится в форме ответов на вопросы, студенту предлагается один или несколько вопросов из перечня вопросов к зачету. Время на подготовку к ответу не предоставляется.

Если зачет проводится в форме тестовых заданий к зачету, тестирование для проведения текущего контроля проводится с помощью Системы дистанционного обучения или компьютерной программы. На тестирование отводится 20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. Количество возможных вариантов ответов – 4 или 5. Студенту необходимо выбрать один правильный ответ. За каждый правильный ответ на вопрос присваивается 5 баллов. Шкала перевода: 9-10 правильных

ответов – оценка «отлично» (5), 7-8 правильных ответов – оценка «хорошо» (4), 6 правильных ответов – оценка «удовлетворительно» (3), 1-5 правильных ответов – оценка «не удовлетворительно» (2).

