

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ

Кафедра Экономики

Рег. № Агрон. 03-62
«10» 05 2017 г.

УТВЕРЖДЕН

на заседании кафедры
Протокол от «24» 04 2017 г. № 5
Заведующий кафедрой

(подпись) (подпись) Е.В. Рудой

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

Б1.В.ДВ.9.1 Основы агробизнеса

35.03.04 Агрономия
Профиль: **Агрономия**

Основной вид деятельности: производственно-технологическая
Дополнительный вид деятельности: научно-исследовательская

**Паспорт
фонда оценочных средств**

№ п/п	Наименование контролируемых тем	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Агробизнес в системе рыночных экономических отношений	ОК-3 ОК-4 ПК-1	Контрольная работа
2	Проблемы и тенденции развития агробизнеса в РФ.	ОК-3 ОК-4 ПК-1	Контрольная работа
3	Социально-психологические аспекты агробизнеса		Контрольная работа, ситуационная задача
4	Информационное обеспечение агробизнеса	ОК-3 ОК-4 ПК-1	Контрольная работа
5	Сельское хозяйство РФ. Проблемы развития сельского хозяйства	ОК-3 ОК-4 ПК-1	Контрольная работа, творческое задание
6	Агробизнес на продовольственных рынках растениеводческой продукции		Контрольная работа
7	Организация межхозяйственных и экономических связей в сфере производства, хранения, и реализации сельскохозяйственной продукции		Контрольная работа
8	Собственность и формы бизнеса в сельском хозяйстве РФ		Контрольная работа, ситуационная задача
9	Маркетинг сельскохозяйственных продуктов как инструментальный бизнеса на рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия		Контрольная работа, творческое задание
10	Инвестиции в агробизнесе и повышение их эффективности		Контрольная работа, деловая игра

**МАТРИЦА СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ УРОВНЮ
СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Критерии оценки	Уровень сформированности компетенций
Оценка по пятибалльной системе	
«Отлично»	«Высокий уровень»
«Хорошо»	«Повышенный уровень»
«Удовлетворительно»	«Пороговый уровень»
«Неудовлетворительно»	«Не достаточный»
Оценка по системе «зачет – незачет»	
«Зачтено»	«Достаточный»
«Не зачтено»	«Не достаточный»

**Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений,
навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования
компетенций**

1. Положение «О балльно-рейтинговой системе аттестации студентов»: СМК ПНД 08-01-2015, введено приказом от 28.09.2011 №371-О, утверждено ректором 12.10.2015 г. (<http://nsau.edu.ru/file/403>: режим доступа свободный);

2. Положение «О проведении текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ»: СМК ПНД 77-01-2015, введено в действие приказом от 03.08.2015 №268а-О (<http://nsau.edu.ru/file/104821>: режим доступа свободный);

**Творческое задание
по дисциплине «Основы агробизнеса»**

Сделать план – конспект любой статьи на выбор студента

Тема 5. Сельское хозяйство РФ. Проблемы развития сельского хозяйства

1. Цхурбаева Ф. Х., Фарниева И. Т. Организационно-экономический механизм управления предприятиями АПК // Пространство экономики. 2009. №2-3.
2. Барановская Татьяна Петровна, Арушанов Иван Владимирович Модели управления малыми сельскохозяйственными предприятиями АПК // Научный журнал КубГАУ - Scientific Journal of KubSAU. 2008. №38.

Тема 9 Маркетинг сельскохозяйственных продуктов как инструментальный бизнеса на рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия

1. Некрасов К. В. Коммерциализация инноваций на предприятиях АПК // АБУ. 2012. №6.
2. Соколов Константин Олегович Инновации в АПК: классификация источников // Вестник ОГУ. 2012. №8

Творческое задание выполнено в установленный срок и в соответствии с требованиями студент (-ы) получает - *15 баллов*.

Творческое задание сделано в срок, но имеет небольшие замечания и доработки студент (-ы) получает – *10 баллов*

Творческое задание сделано не в срок и не по требованиям преподавателя студент (-ы) получает - *0 баллов*

Составитель _____  _____ С.В. Рюмкин

«*28*» _____ *август* _____ 20 *17* г.

Деловые игры

по дисциплине «Основы агробизнеса»

Тема 10. Инвестиции в агробизнесе и повышение их эффективности

ДЕЛОВАЯ ИГРА «ФЕРМЕР»

Настоящая деловая игра относится к аграрной сфере. В ней моделируется процесс сельского предпринимательства в системе взаимосвязей с государством, партнерами и конкурентами. Это касается принципов управления фермой (руководства агрофирмой); условий и факторов, определяющих ее деятельность; источников влияния на принимаемые решения и т. д.

Деловая игра «ФЕРМЕР» носит многоцелевой характер:

- 1) **УЧЕБНАЯ** – углубление и закрепление знаний об агробизнесе, полученных на теоретических и практических занятиях;
- 2) **ИМИТАЦИОННО-ПРАКТИЧЕСКАЯ** – приобретение умений и навыков сельского предпринимательства;
- 3) **«ЭКЗАМЕНАЦИОННАЯ»** – проверка степени усвоения материала и овладения правилами управления сельскохозяйственным предприятием.

Игра рассчитана на аудиторию, состоящую из 2-х и более человек. Но оптимальное число участников 4 – 16. Продолжительность – в зависимости от состава игры и количества игроков – от нескольких часов до двух дней.

Объект моделирования

Деловая игра «ФЕРМЕР» воспроизводит структуру управления аграрным бизнесом. В основу ее положена система взаимодействия сельских предпринимателей (фермеров) с другими хозяйствующими субъектами в условиях, приближенных к реальным. Естественно, модель, используемая в игре, сильно упрощена. Во-первых, она учитывает лишь небольшое число переменных; во-вторых, связи между ними во многом «выпрямлены» и, в-третьих, в ней происходит отвлечение от большинства «возмущающих» факторов. Но это не только недостаток, но и достоинство, ибо взамен более выпукло проявляются основные элементы управленческого механизма. К тому же объект моделирования «вмонтирован» в игровую ситуацию, которая также имитирует возможные состояния внешней среды, детерминированные сезонными колебаниями, случайными факторами, связанными с ценами, урожаем и т. п. Сельские предприниматели (фермеры) вступают между собой в соревнование. Полем их деятельности является: а) закупка коров и кур с последующей реализацией молока и яиц; б) продажа мясного скота и свиней;

в) приобретение семян и сбор урожая; г) обеспечение этих процессов, а также уплата налогов и процентов за кредит. При этом главной задачей каждого участника игры, желающего стать победителем, является получение максимального дохода. Игровой комплекс

В деловой игре «ФЕРМЕР» происходит взаимодействие следующих групп игроков: 1. Фермеры, самостоятельно ведущие свое дело, - это основные участники игры. 2. Банкир, выдающий кредиты фермерам и производящий с ними все денежные расчеты от имени государства. 3. Торговый агент, отпускающий фермерам товары и принимающий их назад, когда фермеры стремятся выручить за них деньги. 4. Руководитель игры, направляющий действия участников и выполняющий функцию арбитра, то есть следящий за правильностью этих действий и при необходимости корректирующий их. Если число участников невелико, он может взять на себя обязанности банкира, а иногда и торгового агента. 5. Ассистент руководителя, который просто незаменим при большом количестве участников, - проверяет заполнение фермерами своих реестров и ведет сводный реестр для всех игроков. Помимо ролей, в игровой комплекс входит ряд атрибутов: 1) Товарные карточки, обозначающие землю, птице-, свино- и молочную фермы, помещения для скота, кур, коров, скот на откорме, свиней, пшеницу, кукурузу, сою, сельхозтехнику, зерно- и овощехранилища (в соответствующих единицах). 2) Игровые деньги, посредством которых производятся расчеты между фермерами, а также с банком. 3) Фермерский реестр, куда заносятся результаты всех операций, осуществляемых фермерами, и где подводятся итоги деятельности фермеров (в случае необходимости может вестись и сводный реестр – руководителем игры или его ассистентом). 4) Ценовое табло, которое «высвечивает» сезонные цены на те или иные товары, которые могут продаваться и покупаться фермерами. 5) Жребий, посредством которого устанавливаются конкретные цены (он играет роль фактора случайности).

Правила игры

Поскольку в деловой игре «ФЕРМЕР» моделируются не просто предпринимательские действия, но и их сезонная динамика, минимально возможным игровым циклом может быть год. Но он, как правило, недостаточен для выявления устойчивых тенденций. Поэтому целесообразно брать за основу игровое трехлетие. А в некоторых случаях, когда игрокам не угрожает «цейтнот», стоит продлить игру до «пятилетки». Перед началом игры каждый игрок получает от торгового агента базовый набор товаров: участок земли, состоящий из четырех «кусков» по 1 га в каждом (всего 4 га), птице-, свино- и молочную фермы, помещение для скота, зерно- и овощехранилища, сельхозтехнику и площади для дополнительных строений и новой техники (по одной единице – для каждого атрибута), а от банкира – кредит на сумму 50 тыс. руб. Цены на землю и другие товары в начале каждого сезона определяются заново – по жребию на основании ценового

табло. В качестве жребия может быть использована, например, обычная игральная кость с нанесенной на ее грани разметкой от 1 до 6. При этом каждое выбрасывание относится к одному из товаров (в порядке, указанном на ценовом табло). В зависимости от того, какое число выпало, выбирается ряд и соответствующая ему цена. Все эти цены сводятся в особую таблицу, служащую ориентиром для игроков. Жребий может быть организован и по-другому. На специально подготовленные карточки наносятся числа, обозначающие те или иные сезонные цены. Эти карточки раскладываются в стопки (по числу обмениваемых товаров) по шесть в каждой (поскольку предусматривается шесть вариаций цены).

Перед началом этапов игры из соответствующих стопок вытаскивается по одной карточке. На их основе и формируется сводная ценовая таблица данного сезона. Наконец, если в распоряжении имеется компьютер, можно существенно облегчить эту процедуру. С помощью несложной программы он сам будет «перемешивать» номера рядов и «случайно» выбирать из них «индикаторы» сезонных цен. К тому же необязательно ограничиваться шестью разделами, то есть значениями цены, доведя их до 12 или даже 20 и усилив роль фактора случайности. Не говоря уже о том, что компьютер мог бы взять на себя и ведение сводного реестра, в котором фиксируются результаты всех игроков. У торгового агента можно купить любые товары за исключением тех, в отношении которых на ценовом табло выпало значение «Не торговать!». При этом деньги вносятся в банк, а торговый агент выдает соответствующий товар. И, наоборот, если товар возвращается торговому агенту, банкир возмещает фермеру его стоимость.

Основанием этих расчетов служат цены, «высвечиваемые» на данный сезон ценовым табло. Правда, это не касается взаиморасчетов между самими фермерами, так как они могут осуществляться по любым договорным ценам. Хотя таблица цен, конечно же, и тут неизбежно будет служить ориентиром. Однако фермер не вправе продавать товар, на который с момента его покупки не установлено новой цены. Так, если стадо коров куплено зимой, и фермер получил весной от банка плату за молоко, он не может тут же продать это стадо. Такая продажа станет возможной лишь в следующем сезоне. Не подлежат перепродаже семена, купленные фермером. Он может возместить свои расходы на них, реализовав собранный урожай. А вот сельхозтехника и дополнительные строения могут быть проданы когда угодно. Если контрагентом выступает другой фермер, то цена будет договорной. Если же они возвращаются к торговому агенту, банк выплачивает фермеру половину из стоимости, указанной в сезонной таблице цен. Определенные ограничения накладываются и на фермерские покупки. Так, дополнительные строения и сельхозтехнику фермер может приобрести лишь в том случае, если для них есть свободная земля. Причем земля неотчуждаема, она не подлежит продаже и может быть лишь куплена у торгового агента и в крайнем случае возвращена ему по цене, указанной в сезонной таблице. То же самое относится и к покупке сельскохозяйственных животных. Скажем, каждое стадо коров требует одного гектара земли. Но и

этого мало. Еще необходимы строения. Если фермер хочет приобрести еще одно стадо, кроме земли, у него должна быть и молочная ферма. Словом, без соответствующих условий нельзя покупать скот. Хотя в начале игры фермер получает необходимую сельхозтехнику, чтобы посеять и убрать одну единицу каждой культуры, этого может не хватить, если ставка на несколько единиц, фермеру надлежит приобрести не только дополнительную сельхозтехнику, но и новый участок земли, чтобы обеспечить желаемый урожай. Зато нет никаких ограничений на закупку земли, строений, сельхозтехники, животных или продуктов. В целях приближения игровой модели к реальной ситуации в деловой игре «ФЕРМЕР» допускаются такие явления, как демпинг, вынужденная продажа и даже банкротство. Демпинг происходит тогда, когда фермер возвращает торговому агенту свой товар без всякой компенсации (это допускается без всяких ограничений). Что же касается вынужденной продажи, то она неизбежна, когда фермеру нечем уплатить налоги или проценты за кредит, и ему не остается ничего иного, как продать товар или вернуть торговому агенту сельхозпродукцию, животных и землю по полной цене и (или) строения и сельхозтехнику по полцене. При этом иногда приходится соглашаться на демпинг, чтобы осуществить вынужденную продажу. Например, фермер не в состоянии рассчитаться с банком по процентам за кредит. Его имущество состоит из 4 поголовий кур и всего лишь одной дополнительной птицефермы. Предположим также, что на ценовом табло в отношении кур выпало значение «Не торговать!». Тогда фермер вынужден отдать за полцены птицеферму. А это возможно лишь в том случае, если вернуть без компенсации торговому агенту и 3 поголовья кур, ибо лишь одно из них может жить на птицеферме первоначального земельного участка.

Процесс игры

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП. Руководитель игры знакомит участников с целями и задачами деловой игры, условиями и правилами ее проведения, а также критериями оценки полученных результатов. Каждому участнику выдаются инструкции в соответствии с его игровой ролью. Наконец, игроки вводятся в контекст моделируемой ситуации и подготавливаются к игре путем снятия предстартового напряжения и выполнения разминочных заданий. Игровые циклы, равные 1 году, подразделяются на 4 этапа, соответствующие временам года (сезонам).

I ЭТАП (ЗИМА). После того, как установлены зимние цены, назначается непосредственно игровая фаза. Фермеры приступают к покупке товаров. Деньги выплачиваются банкиру, а торговым агентам отпускаются товары. Полученные товары, в том числе дополнительные строения и сельхозтехника, размещаются фермерами на своих земельных участках. Затем фермеры обмениваются товарами между собой. Результаты всех совершенных сделок заносятся в реестры (в графу «зима»).

II ЭТАП (ВЕСНА). Все начинается с установления весенних цен. Банкир рассчитывается за молоко и яйца с теми фермерами, которые держат коров и кур. Выплаченная сумма исчисляется путем умножения цены единицы продукции (молока и яиц) на число поголовий соответствующих сельскохозяйственных животных. Кроме того, банкир взимает с фермеров налоги на землю – 8 тыс. руб. за первоначальный участок и 2 тыс. руб. за каждый дополнительный гектар. Фермеры совершают также сделки между собой. И все это находит полное отражение в игровых реестрах. Важно учесть, что только весной фермер может закупить семена. Если им принято такое решение, необходимо обеспечить достаточные площади, чтобы вырастить желаемый урожай. При этом каждый гектар земли может быть засеян лишь одной нормой семян, и, соответственно, с него можно снять один объем (весовое количество) урожая. Другой вариант – заранее запастись семенами и хранить их в зернохранилище. Тем самым удастся оградить себя от роста цен в будущем. Все эти сделки также фиксируются в реестрах (в графе «весна»).

III ЭТАП (ЛЕТО). Вначале определяются сезонные цены. Фермеры обмениваются товарами между собой и с торговым агентом. И результаты всех этих действий заносятся в фермерские реестры.

IV ЭТАП (ОСЕНЬ). По установлении осенних цен банкир вновь производит выплаты за яйца и молоко и взимает налоги на землю. Кроме того, с фермеров взимаются проценты за кредит в размере 10%. Затем фермеры снимают урожай и либо продают его, либо направляют в хранилища, ожидая более выгодных условий реализации. Если ценовое табло «высвечивает» значение «неурожай», значит, данная культура принесла полный убыток, и семена возвращаются торговому агенту без всякой компенсации. После того, как все эти результаты фиксируются в реестрах, игра либо заканчивается, либо переходит в следующий игровой цикл, который совершается по той же схеме.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ. В конце игры руководитель собирает фермерские реестры и, проверив правильность их заполнения (сравнить со сводным реестром), подсчитывает результаты – стоимость всех товаров, находящихся в собственности фермера, к которой прибавляется сумма его наличных денег. Причем земля, сельскохозяйственные животные и продукция растениеводства оцениваются по установленным ценам лета и осени последнего года игры, дополнительные строения и сельхозтехника – по полцены, а семена, хранимые фермером, не оцениваются вовсе. Итоговая величина капитала (за вычетом первоначального кредита) и является критерием успеха. Победителем игры признается тот участник, который добился максимального дохода. На основе анализа итоговых данных руководитель игры производит обобщение и выдает рекомендации каждому из участников. Раскрывая их сильные и слабые стороны, он дает участникам представление о том, что выходит за рамку формальных результатов игры. Тем самым задается перспектива дальнейшего совершенствования участников.

4 балла получает группа студентов, решившая все ситуации, продемонстрировавшая свои знания и дополнительные наработки по данной теме

2 балла получает группа студентов, решившая половину заданий, но отстаившая свою точку зрения

0 баллов получает группа студентов, не решившая ни одной ситуации

Составитель _____  _____ С.В. Рюмкин

«28» _____ август _____ 20 17 г.

Ситуационные задачи
по дисциплине «Основы агробизнеса»

Тема 3 Социально - психологические аспекты агробизнеса

Ситуационная задача 1:

Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли руководителя.

Ситуация «Позор»

Руководитель постоянно находит в работе подчиненного погрешности и ошибки, и, несмотря на то, что работа на 99 процентов сделана очень хорошо, обвиняет подчиненного в провале всего задания (позиция преследователя). Сотрудник чувствует себя виноватым, начинает извиняться и у него формируется комплекс невозможности выполнить работу по требованиям руководителя (позиция жертвы).

Ситуационная задача 2:

Определите верную стратегию выхода из психологической игры и разрешения конфликтной ситуации. Помните о том, что вы находитесь в роли подчинённого.

Ситуация «Сам увидишь, что из всего этого получится»

Руководитель А дает задание Б приобрести оборудование определенной марки. Б пытается объяснить ему, что этот тип оборудования не стоит покупать и по какой причине. Но А, за которым последнее слово, подбирает внешне весомые аргументы в пользу своего решения и убеждает Б в его правильности. Б соглашается: «Ну хорошо, если вы так думаете, то я приобрету это оборудование», - одновременно тоном речи и набором слов и интонацией в фразе давая понять А на скрытом уровне, что он не согласен с решением и не будет нести никакой ответственности за его последствия. Через некоторое время мнение Б подтверждается, и оборудование демонтируется. Когда А вызывает к себе Б, чтобы проанализировать причину неудачи, тот отвечает: «Вы же сами хотели приобрести именно это - А я с самого начала предупреждал вас, что оборудование никуда не годится». Таким образом, скрытая коммуникация становится явной и порождает смену ролей и напряженность в общении.

Тема 8 Собственность и формы бизнеса в сельском хозяйстве РФ

Каждая из трех видов фирм – индивидуальная фирма, товарищество и акционерное общество – имеет свои достоинства и недостатки, которые

перечислены ниже под номерами. Определите, какие из перечисленных признаков относятся к достоинствам, а какие к недостаткам определенной формы предпринимательства. Впишите номера признаков в соответствующие им графы таблицы. Номера могут быть использованы несколько раз.

Признаки:

1. Простота организации;
2. Свобода действия (отсутствует необходимость согласования принятия решений);
3. Ограниченность материальных и финансовых ресурсов;
4. Отсутствие развитой системы специализации;
5. Неограниченность ответственности;
6. Специализация в управлении;
7. Быстрое привлечение дополнительных финансовых средств;
8. Ограниченная ответственность;
9. Относительная стабильность;
10. Относительная нестабильность;
11. Возможность объединения финансовых ресурсов нескольких лиц;
12. Владелец – сама себе хозяин;
13. Самый простой способ организации бизнеса;
14. Акционеры могут купить и продать акции без ущерба для предприятия.

Вид фирмы	Достоинства	Недостатки
Индивидуальная фирма		
Товарищество		
Акционерное общество		

4 балла получает группа студентов, решившая все ситуации, продемонстрировавшая свои знания и дополнительные наработки по данной теме

2 балла получает группа студентов, решившая половину заданий, но отстаившая свою точку зрения

0 баллов получает группа студентов, не решившая ни одной ситуации

Составитель _____  _____ С.В. Рюмкин

« 28 » _____ август 20 17 г.

ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ
Кафедра экономики

**Темы для контрольных работ
по дисциплине «Основы агробизнеса»**

1. Прогноз и перспективы развития АПК России. Новые предпринимательские структуры и виды деятельности в сельском хозяйстве.
2. Динамика развития сельскохозяйственного производства России
3. Проблемы государственного развития сельского хозяйства
4. Государственная поддержка развития сельскохозяйственного производства
5. Особенности ценообразования в сельском хозяйстве
6. Виды лизинга и их особенности. Механизм лизинговых отношений в АПК
7. Агробизнес на продовольственных рынках зерна.
8. Агробизнес на продовольственных рынках картофеля.
9. Агробизнес на рынках продукции льноводства.
10. Агробизнес на рынках сахарной свеклы и сахара.
11. Агробизнес на рынках продукции овощеводства.
12. Агробизнес на рынках плодово-ягодной продукции.
13. Агробизнес в нетрадиционных сферах деятельности сельхозпредприятий (выращивание и реализация грибов, лекарственных трав, эфиромасличных культур, хмеля и др.)
14. Показатели использования производственной мощности сельскохозяйственного предприятия
15. Методы оценки эффективности инновационно - инвестиционных проектов в АПК
16. Выбор оптимального рынка для различных видов сельскохозяйственных культур. Определение объема потенциального сбыта.
17. Виды и носители рекламы, выбор рекламного носителя и его эффективность
18. Особенности управления сельскохозяйственным производством в современных условиях
19. Основные формы организации бизнеса в сельском хозяйстве (на примере Новосибирской области)
20. Бизнес-план сельскохозяйственной организации

Студены, сделавшие реферат по требованиям и защитившие его в срок – получают 12 баллов.

Студены сделавшие задание не по требованиям, и своевременно учтившие замечания – получают 6 баллов.

Студент не сделал задание – не получает баллов.

Составитель _____ С.В. Рюмкин

«28» _____ 20 17 г.

**Вопросы к зачету
по дисциплине «Основы агробизнеса»**

1. Понятие об агробизнесе и особенности его развития.
2. Значение и особенности агробизнеса
3. Сущность и цель функционирования АПК
4. Соотношение понятий «бизнес» и «предпринимательство»
5. Структура и современное состояние агробизнеса
6. Типы сельскохозяйственных предприятий
7. Проблема диспаритета цен в агробизнесе РФ
8. Экспорт и импорт продовольственных товаров
9. Социально-психологические методы в агробизнесе
10. Сущность информации
11. Промышленный шпионаж
12. Организация информационного обеспечения хозяйствующего субъекта АПК
13. Современное состояние агробизнеса в РФ
14. Специализация и концентрация сельскохозяйственного производства
15. Меры государственной поддержки АПК
16. Особенности бизнеса в производстве, переработки и хранении продукции растениеводства.
17. Особенности товарной политики и ценообразования на продукцию растениеводства
18. Сущность собственности и ее виды
19. Особенности бизнеса в сельском хозяйстве
20. Виды предпринимательства в сельском хозяйстве
21. Экономическое обоснование выбора форм бизнеса в сельском хозяйстве
22. Понятие маркетинга
23. Сущность агромаркетинга
24. Политика товародвижения к покупателю
25. Методы стимулирования продаж в агробизнесе
26. Рынок продовольственных товаров и его особенности
27. Эффективность производственного маркетинга
28. Тенденции в маркетинге продовольствия
29. Сущность инвестиций
30. Виды и формы инвестиций
31. Источники и направления инвестирования АПК
32. Факторы и пути повышения экономической эффективности инвестиций в АПК

- 33. Понятие бизнес-идеи. Критерии отбора бизнес-идей.
- 34. Основные разделы бизнес – плана
- 35. Особенности бизнес – планирования в АПК

Составитель _____  _____ С.В. Рюмкин

«28» _____ апрель 20 17 г.