

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Алейник Станислав Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 18.07.2021 14:14:05
Уникальный программный ключ:
5258223550ea9fbeb23726a1609b644b33d8986ab6255891f268f915a1351fae

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В.Я.ГОРИНА»**

«УТВЕРЖДАЮ»



Декан технологического
факультета, к.с.-х.н., доцент
Н. С. Трубчанинова
« 20 » мая 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Основы экономики, менеджмента и маркетинга

Направление: 19.03.03 Продукты питания животного происхождения

Направленность (профиль): Технология мясных и молочных продуктов

Квалификация: бакалавр

Год начала подготовки: 2021 год

Майский, 2021

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 19.03.03 – Продукты питания животного происхождения, утвержденного и введенного в действие с приказом Министерства образования и науки РФ от 11 августа 2020 г № 936;
- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 05.04.2017 г., № 301;
- профессионального стандарта «Специалист по технологии продуктов питания животного происхождения», утвержденного Министерством труда и социальной защиты РФ от 30 августа 2019г №602н.

Составитель: Бреславец А.П., доцент кафедры экономики, к.э.н

Рассмотрена на заседании кафедры

Экономики

« 21 » 04 2021 г., протокол № 12

Зав. кафедрой

Гайов

Гайованёва Е.А.

Согласована с выпускающей кафедрой технологии производства и переработки сельскохозяйственной продукции

« 11 » мая 2021 г., протокол № 10

Зав. кафедрой

Ордина Н.Б.

Ордина Н.Б.

Руководитель основной профессиональной образовательной программы

Волощенко Л.В.

Волощенко Л.В.

I. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цель - подготовка специалистов к проектно-экономической деятельности посредством обеспечения этапов формирования компетенций, предусмотренных ФГОС ВО.

1.2. Задачи:

Изучение дисциплины направлено на решение следующих задач:

- изучение понятийного аппарата дисциплины;
- изучение основных теоретических положений и методов;
- привитие навыков применения теоретических знаний для решения практических задач.

II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ОПОП)

2.1. Цикл (раздел) ОПОП, к которому относится дисциплина

Дисциплина Основы экономики, менеджмента и маркетинга относится к Обязательной части (Б1.О.09) основной профессиональной образовательной программы.

2.2. Логическая взаимосвязь с другими частями ОПОП

Наименование предшествующих дисциплин, практик, на которых базируется данная дисциплина (модуль)	1. Социальные науки.
	2. Философия.
Требования к предварительной подготовке обучающихся	<i>знать:</i> основы социальных наук и современные общественные проблемы; <i>уметь:</i> анализировать общественные проблемы и делать научно обоснованные выводы; <i>владеть:</i> навыками научного мышления, методами научного анализа и приемами аргументированного обоснования собственной точки зрения.

Дисциплина является предшествующей для Экономики и организации производства.

III. 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
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	знать: характерные черты современной концепции проектной деятельности. уметь: разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы. владеть: базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.
		УК-2.3. Решает конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время	знать: знает основные способы планирования последовательности шагов для достижения данного результата. уметь: решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время. владеть: базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.
		УК-2.4. Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	знать: основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта. уметь: создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом. владеть: навыками публичного представления реализованного проекта.

IV. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА, СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

4.1. Распределение объема учебной работы по формам обучения

Вид работы (в соответствии с учебным планом)	Объем учебной работы, час	
	Очная	Заочная
Формы обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	4	
Семестр изучения дисциплины	4	
Общая трудоемкость, всего, час	108	
<i>зачетные единицы</i>	3	
1. Контактная работа		
1.1. Контактная аудиторная работа (всего)	32,25	
В том числе:		
Лекции (<i>Лек</i>)	16	
Лабораторные занятия (<i>Лаб</i>)	-	
Практические занятия (<i>Пр</i>)	16	
Установочные занятия (<i>УЗ</i>)	-	
Предэкзаменационные консультации (<i>Конс</i>)	-	
Текущие консультации (<i>ТК</i>)	-	
1.2. Промежуточная аттестация		
Зачет (<i>КЗ</i>)	0,25	
Экзамен (<i>КЭ</i>)	-	
Выполнение курсовой работы (проекта) (<i>КНKP</i>)		
Выполнение контрольной работы (<i>ККН</i>)	-	
1.3. Контактная внеаудиторная работа (контроль)	16	
2. Самостоятельная работа обучающихся (всего)	59,75	
в том числе:		
Самостоятельная работа по проработке лекционного материала	20	
Самостоятельная работа по подготовке к лабораторно-практическим занятиям	10	
Работа над темами (вопросами), вынесенными на самостоятельное изучение	10	
Самостоятельная работа по видам индивидуальных заданий: подготовка реферата (контрольной работы)	10	
Подготовка к зачету	9,75	

4.2 Общая структура дисциплины и виды учебной работы

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час			
	Очная форма обучения			
	Всего	Лекции	практ.занятия	Самостоятельная работа
1	2	3	4	6
Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»	41	8	8	25
1. Понятие экономики и менеджмента	18	4	4	10
2. Основные принципы и модели экономики и менеджмента	7	2	1	4
3. Особенности современной экономики и менеджмента	7	2	1	4
Итоговое занятие по темам модуля 1	9		2	7
Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	50,75	8	8	34,75
1. Понятие маркетинга и маркетолога	8	2	2	8
2. Основные принципы и стратегии маркетинга	10	2	2	8
3. Особенности современного маркетинга	8	4	2	8
Итоговое занятие по темам модуля 2	12,75		2	10,75
<i>Предэкзаменационные консультации</i>			-	
<i>Текущие консультации</i>			-	
<i>Установочные занятия</i>			-	
<i>Промежуточная аттестация</i>			0,25	
Контактная аудиторная работа (всего)	32,25	16	16	-
Контактная внеаудиторная работа (всего)			16	
Самостоятельная работа (всего)			59,75	
Общая трудоемкость			108	

4.3 Содержание дисциплины

Наименование и содержание модулей и разделов дисциплины
Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»
1. Понятие экономики и менеджмента
1.1. Возникновение экономической науки
1.2. Эволюция научного менеджмента
1.3. Характерные черты эффективного экономиста и менеджера
2. Основные принципы и модели экономики и менеджмента
2.1. Принципы экономики А.Смита.
2.2. Принципы менеджмента А. Файоля.
2.3. Модели в экономике и менеджменте
3. Особенности современной экономики и менеджмента
3.1. Принципы современной экономики
3.2. Характерные черты современного менеджера
3.3. Особенности современного менеджмента в АПК РФ
Итоговое занятие по темам модуля 1
Модуль 2. «Основы современного маркетинга»
1. Понятие маркетинга и маркетолога
1.1. Возникновение научного маркетинга
1.2. Эволюция научного маркетинга
1.3. Характерные черты эффективного маркетолога
2. Основные принципы и стратегии маркетинга
2.1. Принципы эффективного маркетинга
2.2. Виды маркетинга
2.3. Маркетинговые стратегии на стадиях жизненного цикла товара
3. Особенности современного маркетинга
3.1. Принципы современного маркетинга
3.2. Виды современного маркетинга в РФ
3.3. Маркетинговые стратегии на стадиях жизненного цикла товара в РФ
Итоговое занятие по темам модуля 2

V. ОЦЕНКА ЗНАНИЙ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Формы контроля знаний, рейтинговая оценка и формируемые компетенции (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование рейтингов, модулей и блоков	Общий объем учебной работы, час					Форма контроля знаний	Количество баллов, min	Количество баллов, max
		Формируемые компетенции	Общая трудоемкость	Лекции	Практ. занятия	Самост. работа			
Всего по дисциплине		УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	108	16	16	59,75	Зачет (4 семестр)	51	100
I. Рубежный рейтинг							Результаты сдачи модулей	31	60
Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»		УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	41	8	12	25	Устный опрос	15	30
1.	1. Понятие экономики и менеджмента	УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	18	4	4	10	Устный опрос		
2.	2. Основные принципы и модели экономики и менеджмента	УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	7	2	1	4	Устный опрос		
3.	3. Особенности современной экономики и менеджмента	УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	7	2	1	4	Устный опрос		
Итоговое занятие по темам модуля 1		Итоговое занятие по темам модуля 1	9		2	7	Тестирование, ситуационные задачи		
Модуль 2. «Основы современного маркетинга»		УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	50,75	8	8	34,75		16	30
4.	1. Понятие маркетинга и маркетолога	УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	8	2	2	8	Устный опрос		
5.	2. Основные принципы и стратегии маркетинга	УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	10	2	2	8	Устный опрос		
6.	3. Особенности современного маркетинга	УК-2.1.; УК-2.3.; УК-2.4.	8	4	2	8	Устный опрос		
Итоговое занятие по темам модуля 2		Итоговое занятие по темам модуля 2	12,75		2	10,75	Тестирование, ситуационные задачи		
II. Творческий рейтинг		УК-2.1.; УК-2.3.;					реферат	2	5

	УК-2.4.							
<i>III.Рейтинг личностных качеств</i>						Оценка личностных качеств обучающегося, проявленных при изучении дисциплины	3	10
<i>IV.Рейтинг сформированности прикладных практических требований</i>							+	+
<i>V.Промежуточная аттестация</i>						Зачет	15	25

5.2. Оценка знаний студента

5.2.1. Основные принципы рейтинговой оценки знаний

Оценка знаний по дисциплине осуществляется согласно Положению о балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ Белгородского ГАУ.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25
Итоговый	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

рейтинг		
---------	--	--

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки:

Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов

5.2.2. Критерии оценки знаний студента на зачете

Оценка «зачтено» на зачете определяется на основании следующих критериев:

- обучающийся усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, при этом проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- обучающийся демонстрирует полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе;
- обучающийся показал систематический характер знаний по дисциплине и способность к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.

Оценка «не зачтено» определяется на основании следующих критериев:

- обучающийся допускает грубые ошибки в ответе и при выполнении заданий, при этом не обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;
- обучающийся демонстрирует проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий;
- обучающийся не может продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

5.3. Фонд оценочных средств. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки формируемых компетенций по дисциплине (приложение 1)

VI. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Основная учебная литература

1. Григорян Е.С. Маркетинговые коммуникации / Е.С. Григорян. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 294 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=360391>
2. Скоробогатых И.И. Маркетинг: создание и донесение потребительской ценности / И.И. Скоробогатых, и др. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 589 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=350431>
3. Сендеров В.Л. Методы принятия управленческих решений / В.Л. Сендеров, Т.И. Юрченко, Ю.В. Воронцова, Е.Ю. Бровцина. - - Москва: ИНФРА-М, 2021. – 227 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=360995>
4. Салихов Б.В. Экономическая теория / Б.В. Салихов. – Москва: Дашков и К, 2018. – 724 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=272163>

6.2. Дополнительная литература

1. Кайдашова А.К. Маркетинг профессиональных образовательных услуг / А.К. Кайдашова. – Москва: Флинта, 2020. – 99 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=360853>
2. Мазилкина Е.И. Менеджмент / Е.И. Мазилкина. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 197 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=3604994>
3. Сторожева Е.В., Хамутских Е.Ю. Теория и практика корпоративного управления / Е.В. Сторожева, Е.Ю. Хамутских. – Москва: Флинта, 2020. – 61 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=360961>

6.2.1. Периодические издания

1. Вопросы экономики. - Режим доступа: <http://www.vopreco.ru/rus/archive.html>
2. Мировая экономика и международные отношения. - Режим доступа: <http://www.imemo.ru/jour/meimo>
3. АПК: экономии, управление. - Режим доступа [http:// www.business-gazeta.ru](http://www.business-gazeta.ru)
4. Экономика сельского хозяйства России. - Режим доступа <http://www.vologda-agro.ru>
5. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Режим доступа www.eshpp.ru
6. Международный сельскохозяйственный журнал. - Режим доступа <http://mshj.ru/>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа обучающихся заключается в инициативном поиске информации о наиболее актуальных проблемах, которые имеют большое практическое значение и являются предметом научных дискуссий в

рамках изучаемой дисциплины.

Самостоятельная работа планируется в соответствии с календарными планами рабочей программы по дисциплине и в методическом единстве с тематикой учебных аудиторных занятий.

6.3.1. Методические указания по освоению дисциплины

1. УМК по дисциплине «Основы экономики, менеджмента и маркетинга» – Режим доступа: <https://www.do.belgau.edu.ru> - (логин, пароль).

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Лабораторно - практические занятия	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (методика полевого опыта), решение задач по алгоритму и решение ситуационных задач. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме.
Самостоятел ьная работа	Знакомство с электронной базой данных кафедры морфологии и физиологии, основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др. Решение ситуационных задач по своему индивидуальному варианту, в которых обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Тестирование - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
	Контрольная работа - средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу.
Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу, полученные навыки по решению ситуационных задач

6.3.2. Видеоматериалы

Каталог учебных видеоматериалов на официальном сайте ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ – Режим доступа:

<http://www.bsaa.edu.ru/InfResource/library/video/veterinary%20.php>

6.4. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы

1. Российское образование. Федеральный портал <http://www.edu.ru>
2. Центральная научная сельскохозяйственная библиотека <http://www.cnsnb.ru/>
3. Российская государственная библиотека – Режим доступа: <http://www.rsl.ru>
4. Информационно-аналитический раздел официального сайта Министерства финансов РФ - <http://info.minfin.ru/>
5. – БД информационно-правового обеспечения "Гарант". Договор №ЭПС-12-119 с ООО «Гарант-Сервис-Белгород» от 01.09.2012. Срок действия с 01.09.2012 – бессрочно;
6. – БД нормативно-правовой информации Консультант-Плюс. Договор об информационной поддержке с ООО «Веда-Консультант» от 01.01.2017. Срок действия с 01.01.2017 - бессрочно;
7. – Российская наукометрическая БД ScienceIndex на платформе elibrary.ru. Лицензионный договор №SIO-1279/2018-31806198874 от 13.03.2018 г. ООО «Научная электронная библиотека». Срок действия – с 13.03.2018 г. до 13.03.2019 г.
8. Клерк.ру – практическая помощь бухгалтеру - <https://www.klerk.ru/>
9. Профессиональная справочная система «Кодекс» - <https://kodeks.ru/products/buhgalteru>
10. Государственная система правовой информации - официальный интернет-портал правовой информации - <http://pravo.gov.ru/>
11. ЭБС «ZNANIUM.COM» – Режим доступа: <http://znanium.com>
12. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/books>

13. Информационное правовое обеспечение «Гарант» (для учебного процесса) – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
14. СПС Консультант Плюс: Версия Проф – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории

<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №319</p>	<p>Специализированная мебель на 50 посадочных мест, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя. Состав оборудования рабочего места: - Проектор EPSONMultiMedia; - Экран Economy-P 200x200 (моторизированный); - Колонки Microlab; - Кронштейн, кабели коммутации; - ноутбук Lenovo.</p> <p>Стенды наглядные 3 шт. «Бухгалтерский баланс», «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности», «Герб бухгалтеров».</p>
<p>Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 234</p>	<p>Специализированная мебель на 28 посадочных мест, доска настенная, кафедра, рабочее место преподавателя. Состав оборудования рабочего места: - мультимедийный проекторEPSON, -экран с электроприводом Digis-1, - аудиосистема (колонки Sven – 2 шт) - Кронштейн, кабели коммутации; - Ноутбук PackardBell; - Кабели коммутации.</p> <p>Стенды наглядные 3 шт. «Состав контрольно-кассовой машины ЭКР 2102К», «Признаки подлинности денежных купюр», «Банкноты и монеты банка России».</p>
<p>Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки)</p>	<p>Специализированная мебель; комплект компьютерной техники в сборе (системный блок: Asus P4BGL-MX\IntelCeleron, 1715 MHz\256 Мб PC2700 DDR SDRAM\ST320014A (20 Гб, 5400 RPM, Ultra-ATA/100)\ NEC CD-ROM CD-3002A\Intel(R) 82845G/GL/GE/PE/GV GraphicsController, монитор: Proview 777(N) / 786(N) [17" CRT], клавиатура, мышь.); Foxconn G31MVP/G31MXP\DualCoreIntelPentium E2200\1 Гб DDR2-800 DDR2 SDRAM\MAXTOR STM3160215A (160 Гб, 7200 RPM, Ultra-ATA/100)\Optiarc DVD RW AD-7243S\Intel GMA 3100 монитор: acerV193w [19"], клавиатура, мышь.) с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечения доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ; настенный плазменный телевизор SAMSUNG PS50C450B1 Black HD (диагональ 127 см); аудио-видео кабель HDMI</p>

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Стол преподавательский – 3 шт., стол компьютерный – 1 шт., стул мягкий – 6 шт., шкаф стеллаж -3 шт., шкаф плат.двух дверный – 1 шт., шкаф книжный со стеклом – 1 шт., тумба – 2 шт., компьютер -1 шт., принтер – 1 шт., сейф – 1 шт., жалюзи-1шт
---	--

7.2. Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №319	MS Windows WinStrtr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersky Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия. Срок действия лицензии по 01.01.2021
Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 234	MS Windows WinStrtr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersky Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия. Срок действия лицензии по 01.01.2021
Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки)**	Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery. Сублицензионный договор №937/18 на передачу неисключительных прав от 16.11.2018. Срок действия лицензии- бессрочно. MSOfficeStd 2010 RUSOPLNLAcdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virus Kaspersky Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия. Срок действия лицензии по 01.01.2021 Информационно правовое обеспечение "Гарант" (для учебного процесса). Договор №ЭПС-12-119 от 01.09.2012. Срок действия - бессрочно. СПС КонсультантПлюс: Версия Проф. Консультант Финансист. КонсультантПлюс: Консультации для бюджетных организаций. Договор от 01.01.2017. Срок действия - бессрочно. RHVoice-v0.4-a2 синтезатор речи Программа Valabolka (portable) для чтения вслух текстовых файлов. Программа экранного доступа NDVA
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	MS Windows WinStrtr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор№180 от12.02.2011. Срок действия лицензии –бессрочно; - MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор No180 от12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; - Kaspersky Endpoint Security (Договор №149 от 11.12.2020)

7.3. Электронные библиотечные системы и электронная информационно-образовательная среда

– ЭБС «ZNANIUM.COM», договор на оказание услуг № 0326100001919000019 с Обществом с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ» от 11.12.2019

– ЭБС «AgriLib», лицензионный договор №ПДД 3/15 на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО РГАЗУ от 15.01.2015

– ЭБС «Лань», договор №27 с Обществом с ограниченной ответственностью «Издательство Лань» от 03.09.2019

– ЭБС «Руконт», договор №ДС-284 от 15.01.2016 с открытым акционерным обществом «ЦКБ»БИБКОМ», с обществом с ограниченной ответственностью «Агентство «Книга-Сервис»;

- БД информационно-правового обеспечения "Гарант". Договор №ЭПС-12-119 с ООО «Гарант-Сервис-Белгород» от 01.09.2012. Срок действия с 01.09.2012 – бессрочно;

– БД нормативно-правовой информации Консультант-Плюс. Договор об информационной поддержке с ООО «Веда-Консультант» от 01.01.2017. Срок действия с 01.01.2017 - бессрочно;

VIII. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае обучения в университете инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а

требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению университетом обеспечивается выпуск и использование на учебных занятиях альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы) а также обеспечивает обучающихся надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно- двигательного аппарата материально-технические условия университета обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, а также пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений). На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени В.Я.ГОРИНА»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации обучающихся**

по дисциплине (модулю) **Основы экономики, менеджмента и маркетинга**

Направление подготовки/специальность: 19.03.03 Продукты питания
животного происхождения

Направленность (профиль): Технология мясных и молочных продуктов

Квалификация: Бакалавр

Год начала подготовки: 2021

Майский, 2021

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
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: характерные черты современной концепции проектной деятельности.	Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: разрабатывать концепцию	Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи

				проекта в рамках обозначенной проблемы.	Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.	Модуль 1. Основы современной экономики и менеджмента»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
					Модуль 2. Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
		УК-2.3 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач,	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: основные способы планирования последовательности шагов для	Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи

		обеспечивающ ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач		достижения данного результата.			
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.	Модуль 1. «Основы современной экономики и менеджмента»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.	Модуль 1. Основы современной экономики и менеджмента»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи

					Модуль 2. Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
		УК-2.4. Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	Первый этап (пороговой уровень)	Знать: основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта.	Модуль 1. «Основы современной экономики менеджмента» и	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом.	Модуль 1. «Основы современной экономики менеджмента» и	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
					Модуль 2. «Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
			Третий этап (высокий уровень)	Владеть: навыками публичного представления реализованного проекта.	Модуль 1. Основы современной экономики менеджмента» и	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи

					Модуль 2. Основы современного маркетинга»	Устный опрос	Тестирование, ситуационные задачи
--	--	--	--	--	--	--------------	---

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

Компетенция	Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенции (показатели достижения заданного уровня компетенции)	Этапы (уровни) и критерии оценивания результатов обучения, шкалы оценивания			
		Компетентность не сформирована	Пороговый уровень компетентности	Продвинутый уровень компетентности	Высокий уровень
		<i>не зачтено</i>	<i>зачтено</i>	<i>зачтено</i>	<i>зачтено</i>
УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	<i>Не способен</i> определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<i>Частично способен</i> определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<i>Владеет способностью</i> определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	<i>Свободно владеет способностью</i> определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
	<i>знать:</i> характерные черты современной концепции проектной деятельности (по отраслям).	Допускает грубые ошибки при описании характерных черт современной концепции проектной деятельности	Может описать характерные черты современной концепции проектной деятельности	Знает основы современной концепции проектной деятельности	Знает и может изложить основы современной концепции проектной деятельности.

	<i>уметь:</i> разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы.	Не умеет разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы.	Частично способен разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы.	Способен разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы.	Способен самостоятельно разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы.
	<i>владеть:</i> базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.	Не владеет базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.	Частично владеет базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.	Владеет базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.	Свободно владеет базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.
	УК-2.3. Решает конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время	<i>Не способен</i> решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время данного результата	<i>Частично способен</i> решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное	<i>Владеет способностью</i> решать конкретные задачи проекта заявленного	<i>Свободно владеет способностью</i> решать конкретные задачи проекта заявленного

			время данного результата	качества и за установленное время данного результата	качества и за установленное время данного результата
	знать: основные способы планирования последовательности шагов для достижения данного результата.	Допускает грубые ошибки в описании основных способов планирования последовательности шагов для достижения данного результата.	Может описать основные способы планирования последовательности шагов для достижения данного результата.	Знает основные способы планирования последовательности шагов для достижения данного результата.	Знает и может изложить знает основные способы планирования последовательности шагов для достижения данного результата.
	уметь: решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.	Не умеет решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.	Частично способен решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.	Способен решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.	Способен самостоятельно решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.
	владеть: базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.	Не владеет базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.	Частично владеет базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.	Владеет базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.	Свободно владеет базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.
	УК-2.4. Публично	<i>Не способен</i> публично	<i>Частично способен</i>	<i>Владеет</i>	<i>Свободно владеет</i>

	представляет результаты решения конкретной задачи проекта	представить результаты решения конкретной задачи проекта	представить результаты решения конкретной задачи проекта	<i>способностью</i> представлять результаты решения конкретной задачи проекта	<i>способностью</i> представлять результаты решения конкретной задачи проекта
	знать: основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта.	Допускает грубые ошибки в изложении основных способов публичного представления реализации конкретной задачи проекта.	Может описать основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта.	Знает основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта.	Знает и может изложить основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта.
	уметь: создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом.	Не умеет создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом.	Частично способен создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом.	Способен создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом.	Способен самостоятельно создавать презентацию реализованного экономического проекта в целом.
	владеть: навыками публичного представления реализованного проекта.	Не владеет навыками публичного представления реализованного проекта.	Частично владеет навыками публичного представления реализованного проекта.	Владеет навыками публичного представления реализованного проекта.	Свободно владеет навыками публичного представления реализованного проекта.

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

Первый этап (пороговый уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

Знать:

- характерные черты современной концепции проектной деятельности (по отраслям).
- основные способы планирования последовательности шагов для достижения данного результата.
- основные способы публичного представления реализации конкретной задачи проекта.

Контрольные задания для устного опроса:

1. Какие стратегии выделяет матрица Ансоффа?
2. В чем состоит сущность стратегии «разработка рынка»?
3. Каково назначение стратегии «расширение рынка»?
4. Какова сущность стратегии «развитие товара»?
5. В чем заключается сущность стратегии «диверсификации»?
6. Назовите основные типы диверсификации
7. Назовите пять сил конкуренции согласно Портеру.
8. В чем основное назначение барьера вхождения?
9. О чем свидетельствует кривая спроса?
10. От чего может увеличиться высота барьера?
11. Что является существенной угрозой для товаров отрасли?
12. На что оказывает влияние рыночная власть поставщиков?
13. Что оказывает существенное влияние на рыночную власть покупателей?
14. Опишите основные средства конкурентной борьбы.
15. К чему приводит рост отрасли?
16. В каком виде представляется модель стратегии Портера для работы в отрасли?
17. В чем заключается сущность дифференцирования?
18. Каковы основные преимущества и недостатки стратегии дифференцирования?
19. Что вкладывается в понятие стратегия лидерства по издержкам?
20. Выделите основные преимущества и недостатки стратегии лидерства по издержкам?
21. Для чего используется матричная модель Бостонской консалтинговой группы?

22. Назовите основные бизнес единицы продвижения товаров на рынок?
23. В чем заключается содержание бизнес-портфеля?
24. Для чего используется матричная модель «Дженерал Электрик»?
25. В чем заключается сущность модели Ханса Виссема?
26. Охарактеризуйте стадии Ханса Виссема.
27. На какие вопросы дает ответ анализ внешней среды?
28. Какие составляющие выделяет анализ макроокружения?
29. Выделите основные компоненты анализа непосредственного окружения организации?
30. Охарактеризуйте анализ внутренней среды.
31. Назовите сильные и слабые стороны организации в анализе.
32. В чем заключается сущность PEST-анализа?
33. Дайте расшифровку аббревиатуре PEST-анализа.
34. Какова сущность SWOT-анализа?
35. Дайте расшифровку аббревиатуре SWOT-анализа.
36. В чем основное назначение методологии SWOT-анализа?
37. Какова сущность SNW-анализа?
38. Каковы основные цели SNW-анализа?
39. Какова последовательность стратегического анализа издержек?
40. Что является ключевыми факторами издержек?
41. Назовите методы выявления ключевых факторов издержек?
42. Преимущество в издержках – это...
43. Каковы стадии анализа дифференцирования видов деятельности цепочки создания стоимостей?

Критерии оценивания контрольных заданий для устного опроса

«отлично»: ставится студенту за правильный, полный и глубокий ответ на вопросы семинарского занятия и активное участие в дискуссии; ответ студента на вопросы должен быть полным и развернутым, продемонстрировать отличное знание студентом материала лекций, учебника и дополнительной литературы;

«хорошо»: ставится студенту за правильный ответ на вопрос семинарского занятия и участие в дискуссии; ответ студента на вопрос должен быть полным и продемонстрировать достаточное знание студентом материала лекций, учебника и дополнительной литературы; допускается неполный ответ по одному из дополнительных вопросов;

«удовлетворительно»: ставится студенту за не совсем правильный или не полный ответ на вопрос преподавателя, пассивное участие в работе на семинаре;

«неудовлетворительно»: ставится всем участникам семинарской группы или одному из них в случае ее (его, их) неготовности к ответу на семинаре.

Тестовые задания:

1. Менеджмент - это

1. наука управления аграрным предприятием
2. наука и искусство управления любым предприятием/организацией.
3. искусство руководство коллективом
4. разработка стратегии деятельности предприятия

2. Маркетинг - это

1. исследование отдельных рынков
2. целостная система организации производства и сбыта, ориентированная на возможно более полное удовлетворение потребностей конкретных групп потребителей
3. изучение сложных экономических конгломератов
4. стратегия диверсификации предприятия

3. Экономическая стратегия - это

1. денежная помощь, выделяемая из бюджетов всех уровней юридическому лицу или физическому лицу, имеющая целевой характер
2. финансирование развития отраслей материального производства
3. резервы для обслуживания государственного долга
4. план долгосрочного хозяйственного развития.

4. Основными целями аграрной политики являются:

1. повышение конкурентоспособности и качества сельскохозяйственной продукции
2. сохранение и воспроизводство используемых для нужд сельскохозяйственного производства природных ресурсов
3. обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения и повышения уровня жизни
4. все ответы верны

5. Главным органом управления агропромышленным комплексом является:

1. Президент РФ
2. Правительство РФ
3. Министерство сельского хозяйства РФ
4. Министерство природных ресурсов РФ

6. Аграрная политика - это:

1. совокупность мер, направленных на развитие аграрного сектора
2. продовольственная политика, касающаяся потребления продуктов питания и социальной поддержки населения
3. агропромышленная политика, связанная с переработкой

сельхозпродукции, производством средств производства для сельского хозяйства

4. все ответы верны

7. Агропромышленный комплекс – это:

1. Совокупность отраслей, организационно и экономически объединенных единством целей и задач по решению продовольственной проблемы.
2. органы государственного управления, обеспечивающие сельское хозяйство техникой, химикатами и удобрениями
3. государственные органы управления земельными ресурсами
4. государственные предприятия, обеспечивающую продовольственную безопасность

8. Какой из перечисленных методов не относится к косвенным методам государственного регулирования цен?

1. налоговая политика
2. финансирование научно-исследовательских работ
3. государственные заказы частным компаниям
4. лимитирование цен на сельскохозяйственную продукцию

9. Продовольственная безопасность - это

1. такое состояние производства в стране, при котором обеспечивается процесс устойчивого развития экономики и социально - политическая стабильность общества
2. состояние экономики, при котором обеспечивается производство продуктов питания для создания страховых запасов
3. состояние субъектов хозяйствования, при котором созданы условия для их нормального функционирования.
4. постоянная способность государства и общества обеспечивать доступность продуктов питания для населения в количестве и качестве, необходимом для активной и здоровой жизни.

10. Главной задачей государственного заказа, как способа государственного регулирования экономики является:

1. формирование необходимых объемов продукции для удовлетворения государственных потребностей
2. привлечение к участию в выполнении госзаказа иностранных предприятий
3. размещение среди предприятий контрактов на поставку продукции
4. предоставление льгот предприятиям, которые выполняют госзаказ

11. Какие меры государственной поддержки сельского хозяйства в рамках правил ВТО считаются несвязанными?

1. меры «зеленой корзины»
2. меры «желтой корзины»
3. меры «голубой корзины»

4. меры «красной корзины»

12. Какие меры государственной поддержки сельского хозяйства относятся к «зеленой корзине» в рамках правил ВТО?

1. научные исследования
2. ценовая поддержка
3. субсидирование процентных ставок по кредитам
4. льготы на транспортировку

13. К трём основным сферам агропромышленного комплекса относят:

1. растениеводство, животноводство, машиностроение
2. земледелие, растениеводство, животноводство
3. сельское хозяйство, переработка и сбыт сельскохозяйственного сырья и продовольствия, отрасли промышленности производящие средства производства для сельского хозяйства
4. сельское хозяйство, машиностроение, переработка и сбыт сельскохозяйственного сырья и продовольствия.

14. Объектом аграрной политики выступают:

1. текущие процессы в аграрной экономике
2. система мероприятий в аграрной сфере
3. продовольственная система страны
4. все ответы верны.

15. Аграрная политика призвана, в первую очередь, решить два основных вопроса:

1. аграрный и технический
2. технологический и продовольственный
3. аграрный и продовольственный
4. продовольственный и технический.

16. К основным задачам аграрной политики относят:

1. отраслевые
2. инвестиционные
3. организационно-экономические
4. все ответы верны.

17. Научный менеджмент возник в

1. 1904 г.
2. 1907 г.
3. 1906 г.
4. 1911 г.

18. Одним из основных принципов менеджмента А. Файоля является

1. единоначалие
2. национализация земли
3. конфискация землевладения
4. персонификация.

19. Расширение спроса на продовольствие без общего роста доходов населения достигается путем:

1. увеличения производства продуктов питания
2. увеличения импорта продуктов питания
3. диверсификации доходов населения, введение прогрессивной шкалы налогообложения
4. совершенствования показателей контроля качества.

20. Каким международным специальным учреждением определяются стандарты нормального питания?

1. ВОЗ, FAO
2. ЕС, ОДКБ
3. ОЭСР
4. МВФ.

Критерии оценивания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов	Оценка
90 – 100%	<i>От 16 баллов и/или «отлично»</i>
70 – 89 %	<i>От 12 до 15 баллов и/или «хорошо»</i>
50 – 69 %	<i>От 9 до 11 баллов и/или «удовлетворительно»</i>
менее 50 %	<i>От 0 до 8 баллов и/или «неудовлетворительно»</i>

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; решать ситуационные задачи

Уметь:

- разрабатывать концепцию проекта в рамках обозначенной проблемы.

- решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.
- решать конкретные задачи проекта заявленного качества и за установленное время.

Примеры ситуационных задач:

1. Анализ структуры ассортимента, оценка уровня конкурентоспособности и совершенствование коммерческой деятельности предприятия пищевой промышленности.

2. Формирование рациональной структуры ассортимента на основе результатов изучения покупательских предпочтений и совершенствование договорной работы с поставщиками продовольственных товаров.

3. Расчет оптимальной структуры как итог эффективной работы по управлению ассортиментом и совершенствование коммерческой деятельности по продаже (закупке) продовольственных товаров в торговой организации.

4. Экспериментальное исследование потребительских свойств с целью оптимизации ассортимента и повышения уровня качества продовольственных товаров.

5. Разработка номенклатуры потребительских свойств для оценки уровня конкурентоспособности продовольственных товаров и организация их розничной продажи в торговой организации.

6. Управление качеством и ассортиментом на промышленном предприятии при производстве продовольственных товаров и сбытовая политика предприятия.

7. Оценка качественных показателей при производстве продовольственных товаров на промышленном предприятии и стимулирование их сбыта.

Критерии оценивания ситуационных задач:

«отлично»: студент обладает системными теоретическими знаниями (знает методику выполнения практических навыков, показания и противопоказания, возможные осложнения, нормативы и проч.), без ошибок самостоятельно демонстрирует выполнение практических умений;

«хорошо»: студент обладает теоретическими знаниями (знает методику выполнения практических навыков, показания и противопоказания, возможные осложнения, нормативы и проч.), самостоятельно демонстрирует выполнение практических умений, допуская некоторые неточности (малосущественные ошибки), которые самостоятельно обнаруживает и быстро исправляет;

«удовлетворительно»: студент обладает удовлетворительными теоретическими знаниями (знает основные положения методики выполнения практических навыков, показания и противопоказания, возможные осложнения, нормативы и проч.), демонстрирует выполнение практических

умений, допуская некоторые ошибки, которые может исправить при коррекции их преподавателем;

«неудовлетворительно»: студент не обладает достаточным уровнем теоретических знаний (не знает методики выполнения практических навыков, показаний и противопоказаний, возможных осложнений, нормативы и проч.) и/или не может самостоятельно продемонстрировать практические умения или выполняет их, допуская грубые ошибки.

Тестовые задания:

21. Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение – это:

1. рынок производителя;
2. рынок посредника;
3. рынок продавца;
4. рынок поставщика;
5. рынок покупателя.

22. К какой задаче маркетинга относится расширение сервисных услуг?

1. к оперативной задаче;
2. к стратегической задаче;
3. к тактической задаче;
4. к аналитико-оценочной задаче;
5. к исследовательской задаче.

23. К какой задаче маркетинга относится выход на новый рынок?

1. к оперативной задаче;
2. к стратегической задаче;
3. к исполнительской задаче;
4. к аналитико-оценочной задаче;
5. к тактической задаче.

24. Группы, которые проявляют интерес к предприятию или оказывают влияние на его способность достигать поставленных целей – это:

1. поставщики;
2. контактные аудитории;
3. конкуренты;
4. клиенты;
5. маркетинговые посредники.

25. Экономическая среда связана:

1. с удорожанием энергии;
2. с повышением образовательного уровня;
3. с ростом ассигнований на НИОКР;
4. с характером распределения доходов населения;
5. с регулированием коммерческой деятельности.

26. С помощью какого механического устройства экспонируются рекламные объявления с большой скоростью?

1. гальванометр;
2. диаскоп;
3. тахистоскоп;
4. айтрекер;
5. аудиметр.

27. Для функционирования маркетинговой информационной системы необходимы следующие ресурсы:

1. квалифицированный персонал, обладающий навыками сбора и обработки информации;
2. методические приемы работы с информацией;
3. офисное оборудование;
4. программное обеспечение;
5. все перечисленное.

28. Какую стратегию охвата рынка следует использовать при однородности товаров фирмы?

1. недифференцированный маркетинг;
2. дифференцированный маркетинг;
3. массовый маркетинг;
4. концентрированный маркетинг;
5. интегрированный маркетинг.

29. Какую стратегию охвата рынка обычно используют парикмахерские и салоны красоты?

1. концентрированный маркетинг;
2. недифференцированный маркетинг;
3. массовый маркетинг;
4. дифференцированный маркетинг;
5. интегрированный маркетинг.

30. Расширенный комплекс услуг позволяет использовать:

1. неценовую конкуренцию;
2. видовую конкуренцию;
3. скрытую ценовую конкуренцию;
4. функциональную конкуренцию;
5. открытую ценовую конкуренцию.

31. Научно-технический прогресс в аграрной сфере – это

1. увеличение объема выполненных работ с помощью машин и механизмов
2. систематическое совершенствование организации труда
3. внедрение новых пород сельскохозяйственных животных и новых сортов сельскохозяйственных культур
4. совершенствования организации и оплаты труда в сельскохозяйственных предприятиях

32. Какие продукты в большей степени подходят для прямого сбыта конечному потребителю:

1. яйца
2. лен
3. зерно
4. сахарная свекла

33. Какие перечисленные ниже факторы, как правило, снижают конкурентоспособность фирмы:

1. научно-технический прогресс
2. высококачественная продукция
3. цены на продукцию
4. однопродуктовое производство

34. К показателям безопасности продовольственного товара относят:

1. торговая марка
2. упаковка
3. отсутствие патогенных микроорганизмов
4. срок хранения

35. Кто является родоначальником классической школы менеджмента:

1. Ч. Бебидж;
2. М. Вебер;
3. Ф. Тейлор.

36. Первый учебник по управлению был написан английским предпринимателем М. Вебером в:

1. 1850;

- 2. 1790;
- 3. 1832;

37. Кто автор этих слов: «Управление – это искусство знать точно, что предстоит сделать и как это сделать самым дешевым и наилучшим способом»?

- 1. Ч. Бебидж;
- 2. М. Вебер;
- 3. Ф. Тейлор.

38. Какие бывают виды разделения труда менеджеров?

- 1. функциональное;
- 2. горизонтальное;
- 3. вертикальное;
- 4. прямое.

39. Сколько существует иерархических уровней менеджмента?

- 1. 5;
- 2. 3;
- 3. 9.

40. Кто относится к среднему уровню менеджеров?

- 1. заместители;
- 2. руководители подразделений;
- 3. руководители групп.

Критерии оценивания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов	Оценка
90 – 100%	<i>От 16 баллов и/или «отлично»</i>
70 – 89 %	<i>От 12 до 15 баллов и/или «хорошо»</i>
50 – 69 %	<i>От 9 до 11 баллов и/или «удовлетворительно»</i>
менее 50 %	<i>От 0 до 8 баллов и/или «неудовлетворительно»</i>

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

Владеть:

- базовыми навыками формулировки цели, задачи, актуальности, значимости (научную, практическую, методическую и иную в зависимости от типа проекта), методами оценки ожидаемых результатов и возможных сфер их применения.
- базовыми навыками планирования в области экономики, менеджмента и маркетинга.
- навыками публичного представления реализованного проекта.

Примеры ситуационных задач:

1. Дайте понятие продуктово-маркетинговой стратегии в АПК РФ.
2. Назовите модель жизненного цикла продукта в АПК РФ.
3. Опишите жизненные фазы цикла продукта в АПК РФ.
4. Торговая марка продукта в АПК РФ.
5. Что входит в имидж продукта в АПК РФ?
6. Что такое маркетинг услуг в АПК РФ?
7. Каковы этапы разработки маркетинговой стратегии в АПК РФ?
8. Что такое SWOT-анализ по продукту в АПК РФ?
9. Что такое SNW- анализ по продукту в АПК РФ?
10. Какова роль анализа конкурентов в АПК РФ ?
11. В чем суть базовых конкурентных стратегий?
12. Какие основные виды функциональных стратегий целесообразно разрабатывать для предприятия?
13. Раскройте содержание и познание финансовой стратегии предприятия.

Критерии оценивания ситуационных задач:

«отлично»: студент обладает системными теоретическими знаниями (знает методику выполнения практических навыков, показания и противопоказания, возможные осложнения, нормативы и проч.), без ошибок самостоятельно демонстрирует выполнение практических умений;

«хорошо»: студент обладает теоретическими знаниями (знает методику выполнения практических навыков, показания и противопоказания, возможные осложнения, нормативы и проч.), самостоятельно демонстрирует выполнение практических умений, допуская некоторые неточности (малосущественные ошибки), которые самостоятельно обнаруживает и быстро исправляет;

«удовлетворительно»: студент обладает удовлетворительными теоретическими знаниями (знает основные положения методики выполнения практических навыков, показания и противопоказания, возможные осложнения, нормативы и проч.), демонстрирует выполнение практических

умений, допуская некоторые ошибки, которые может исправить при коррекции их преподавателем;

«неудовлетворительно»: студент не обладает достаточным уровнем теоретических знаний (не знает методики выполнения практических навыков, показаний и противопоказаний, возможных осложнений, нормативы и проч.) и/или не может самостоятельно продемонстрировать практические умения или выполняет их, допуская грубые ошибки.

Тестовые задания:

41. Основной показатель социальной эффективности АПК.

1. Снижение заболеваемости работников АПК
2. Снижение производственного травматизма в сфере АПК
3. Безопасность аграрного труда
4. Повышение занятости сельского населения

42. Какие из перечисленных мер не относятся к прямым методам регулирования?

1. Товарные и закупочные интервенции на рынках сельхозпродукции
2. Дотации и компенсации на сельхозпродукцию
3. Интервенционные закупочные цены
4. Субсидии на отдельные продукты питания

43. Конечный продукт АПК – это:

1. продукция сельского хозяйства, непосредственно поступающая населению
2. предметы потребления из сельскохозяйственного сырья
3. сельскохозяйственная продукция и предметы ее переработки
4. все ответы верны

44. Кто является источником идей для создания нового продукта?

1. ученые;
2. потребители;
3. рекламные агентства;
4. отраслевые издания;
5. все перечисленное.

45. Жизненный цикл товара – это:

1. интервал времени от момента приобретения до момента утилизации, прекращения существования товара;
2. интервал времени, в котором спрос на товар проходит все возможные фазы и возвращается к исходной точке;

3. совокупность фаз внедрения товара на рынок, роста продаж, зрелости товара и спада продаж;
4. процесс развития продаж товара и получение прибыли;
5. интервал времени, который начинается с разработки нового товара и заканчивается прекращением его производства.

46. Какой вид цены основан на разделении рынка на определенные группы покупателей?

1. цена на изделие, уже снятое с производства;
2. цена, устанавливаемая ниже, чем у большинства фирм на рынке;
3. цена потребительского сегмента рынка;
4. эластичная (гибкая) цена;
5. преимущественная цена.

47. В чем преимущество использования агентов и брокеров?

1. активно применяют достижения науки и техники;
2. повышают качество товара;
3. получают прибыль от реализации товара;
4. используют подготовленный торговый персонал;
5. принимают право собственности на товар и отвечают за него.

48. Метод, в котором бюджет устанавливается на основании того, что предприятие хочет добиться с помощью маркетинговых коммуникаций, это:

1. метод конкурентного паритета;
2. метод расчета на основании целей и задач;
3. метод расчета в процентах к сумме продаж;
4. метод исчисления от наличных денежных средств;
5. метод экспертных оценок.

49. К какому критерию классификации относится престижная реклама?

1. характер воздействия на аудиторию;
2. предмет рекламной коммуникации;
3. способ воздействия;
4. тип целевой аудитории;
5. цель рекламной кампании товара в увязке с его жизненным циклом.

50. На кого не могут быть направлены мероприятия по стимулированию сбыта?

1. на посредников;

2. на потребителей;
3. на поставщиков;
4. на продавцов;
5. на общественность.

51. Какой метод связей с общественностью является новым и оперативным?

1. выставка;
2. фотопродукция;
3. интернет-ресурс;
4. отношения со средствами массовой информации;
5. печатные материалы.

52. Личная продажа – это:

1. использование многообразных средств стимулирующего воздействия, призванных ускорить или усилить ответную реакцию рынка;
2. налаживание отношений между предприятием и различными контактными аудиториями посредством создания выгодной для предприятия репутации, положительного имиджа;
3. представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения, и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами;
4. коммуникация с аудиторией посредством неличных оплачиваемых каналов; аудитория четко представляет источник послания как организацию, оплатившую средства распространения рекламы;
5. интерактивная система маркетинга, предусматривающая непосредственный контакт с каждым покупателем, который реализуется в форме индивидуализированного диалога для получения немедленной обратной реакции.

53. Причина популярности прямого маркетинга:

1. возможность получения информации из различных баз данных;
2. дефицит времени у потребителей для совершения покупок;
3. возможность расплаты кредитными карточками;
4. повышение квалификации торгового персонала и, как следствие, повышение качества индивидуального обслуживания покупателей;
5. все перечисленное.

54. Экономическая доступность продуктов питания это

1. возможность населения покупать продукты питания по льготным ценам
2. возможность населения покупать продукты питания по рыночным ценам

3. возможность населения покупать продукты питания в соответствии с физиологическими нормами
4. возможность населения покупать продукты питания в соответствии с физиологическими нормами при данных ценах и уровне доходов

55. Назовите психологические методы управления:

1. метод профессионального отбора;
2. метод социального нормирования;
3. метод гуманизации труда.

56. Какие приемы используются при психологических методах управления?

1. интервью;
2. беседы;
3. тесты;
4. наблюдения.

57. Назовите социальные методы управления:

1. метод профессионального отбора;
2. метод социального нормирования;
3. метод гуманизации труда

58. Функция организации базируется на таких категориях:

1. Полномочие, ответственность, стимулирование, делегирование.
2. Полномочие, ответственность.
3. Полномочие, ответственность, делегирование.

59. Полномочия – это:

1. Возложена на должностное лицо обязанность выполнять поставленные задания и обеспечивать их позитивное решение.
2. Ограниченное право использовать ресурсы предупреждения и направлять усилия подчиненных на выполнения задания.
3. Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

60. Ответственность – это:

1. Возложенная на должностное лицо обязанность выполнить поставленные задачи, обеспечить их позитивное решение.
2. Ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.
3. Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

61. Делегирование – это:

1. Возложенная на должностное лицо обязанность выполнить поставленные задачи, обеспечить их позитивное решение.
2. Ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.
3. Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

Критерии оценивания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов	Оценка
90 – 100%	<i>От 16 баллов и/или «отлично»</i>
70 –89 %	<i>От 12 до 15 баллов и/или «хорошо»</i>
50 – 69 %	<i>От 9 до 11 баллов и/или «удовлетворительно»</i>
менее 50 %	<i>От 0 до 8 баллов и/или «неудовлетворительно»</i>

Вопросы для итогового тестирования:

1. Менеджмент - это

1. наука управления аграрным предприятием
2. наука и искусство управления любым предприятием/организацией.
3. искусство руководство коллективом
4. разработка стратегии деятельности предприятия

2. Маркетинг - это

1. исследование отдельных рынков
2. целостная система организации производства и сбыта, ориентированная на возможно более полное удовлетворение потребностей конкретных групп потребителей
3. изучение сложных экономических конгломератов
4. стратегия диверсификации предприятия

3. Экономическая стратегия - это

1. денежная помощь, выделяемая из бюджетов всех уровней юридическому лицу или физическому лицу, имеющая целевой характер

2. финансирование развития отраслей материального производства
3. резервы для обслуживания государственного долга
4. план долгосрочного хозяйственного развития.

4. Основными целями аграрной политики являются:

1. повышение конкурентоспособности и качества сельскохозяйственной продукции
2. сохранение и воспроизводство используемых для нужд сельскохозяйственного производства природных ресурсов
3. обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения и повышения уровня жизни
4. все ответы верны

5. Полномочия – это:

1. Возложена на должностное лицо обязанность выполнять поставленные задания и обеспечивать их позитивное решение.
2. Ограниченное право использовать ресурсы предупреждения и направлять усилия подчиненных на выполнения задания.
3. Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

6. Ответственность – это:

1. Возложенная на должностное лицо обязанность выполнить поставленные задачи, обеспечить их позитивное решение.
2. Ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.
3. Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

7. Делегирование – это:

1. Возложенная на должностное лицо обязанность выполнить поставленные задачи, обеспечить их позитивное решение.
2. Ограничения права использовать ресурсы предприятия и направлять усилия подчиненных на выполнение задания.
3. Передача заданий и полномочий лицу, что берет на себя ответственность за их выполнение.

8. Управленческое решение это:

1. Формы влияния на исполнителей.
2. Организационный инструмент в руках работников управления.
3. Творческая деятельность по анализу проблемной ситуации, выбор средств от разрешения.
4. Разрешение.

9. Какие качества должны быть присущи менеджеру?

1. Знание по специальности.
2. Практичность ума.
3. Спонсорство.
4. Любовь к чтению художественной литературы.

10. Что Вы понимаете под словом «группа».

1. Количество людей, едущих в одном автобусе.
2. Личности, имеющие одинаковые наклонности к какому-то процессу.
3. Две и больше личности, что взаимодействуют одна с одной.
4. Четко определенное количество людей.

11. Кто такой формальный лидер:

1. Один из членов группы, что владеет силой личного влияния на других.
2. Руководитель коллектива, который пользуется данной ему служебной властью.
3. Целеустремленный менеджер.
4. Главный специалист.

12. Группы работников делят на такие категории:

1. Формальные и неформальные.
2. Простые и сложные.
3. Открытые и закрытые.

13. Кто является родоначальником классической школы менеджмента:

1. Ч. Бебидж;
2. М. Вебер;
3. Ф. Тейлор.

14. Первый учебник по управлению был написан английским предпринимателем М. Веберов в:

1. 1850;
2. 1790;
3. 1832;

15. Кто автор этих слов: «Управление – это искусство знать точно, что предстоит сделать и как это сделать самым дешевым и наилучшим способом»?

1. Ч. Бебидж;
2. М. Вебер;
3. Ф. Тейлор.

16. Какие бывают виды разделения труда менеджеров?

1. функциональное;

2. горизонтальное;
3. вертикальное;
4. прямое.

17. Сколько существует иерархических уровней менеджмента?

1. 5;
2. 3;
3. 9.

18. Кто относится к среднему уровню менеджеров?

1. заместители;
2. руководители подразделений;
3. руководители групп.

19. Метод, в котором бюджет устанавливается на основании того, что предприятие хочет добиться с помощью маркетинговых коммуникаций, это:

1. метод конкурентного паритета;
2. метод расчета на основании целей и задач;
3. метод расчета в процентах к сумме продаж;
4. метод исчисления от наличных денежных средств;
5. метод экспертных оценок.

20. К какому критерию классификации относится престижная реклама?

1. характер воздействия на аудиторию;
2. предмет рекламной коммуникации;
3. способ воздействия;
4. тип целевой аудитории;
5. цель рекламной кампании товара в увязке с его жизненным циклом.

Критерии оценивания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов	Оценка
90 – 100%	<i>От 16 баллов и/или «отлично»</i>
70 – 89 %	<i>От 12 до 15 баллов и/или «хорошо»</i>

50 – 69 %
менее 50 %

От 9 до 11 баллов и/или «удовлетворительно»
От 0 до 8 баллов и/или «неудовлетворительно»

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

Процедура оценки знаний умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, производится преподавателем в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для повышения эффективности текущего контроля и последующей промежуточной аттестации студентов осуществляется структурирование дисциплины на модули. Каждый модуль учебной дисциплины включает в себя изучение законченного раздела, части дисциплины.

Основными видами текущего контроля знаний, умений и навыков в течение каждого модуля учебной дисциплины являются тестовый контроль, устный опрос.

Студент должен выполнить все контрольные мероприятия, предусмотренные в модуле учебной дисциплины к указанному сроку, после чего преподаватель проставляет балльные оценки, набранные студентом по результатам текущего контроля модуля учебной дисциплины.

Контрольное мероприятие считается выполненным, если за него студент получил оценку в баллах, не ниже минимальной оценки, установленной программой дисциплины по данному мероприятию.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме зачета.

Зачет проводится для оценки уровня усвоения обучающимся учебного материала лекционных курсов и лабораторно-практических занятий, а также самостоятельной работы. Оценка выставляется или по результатам учебной работы студента в течение семестра, или по итогам письменного-устного опроса, или тестирования на последнем занятии. Для дисциплин и видов учебной работы студента, по которым формой итогового отчета является зачет, определена оценка «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» ставится в том случае, если обучающийся:

- владеет знаниями, выделенными в качестве требований к знаниям обучающихся в области изучаемой дисциплины;
- демонстрирует глубину понимания учебного материала с логическим и аргументированным его изложением;
- владеет основным понятийно-категориальным аппаратом по дисциплине;
- демонстрирует практические умения и навыки в области исследовательской деятельности.

Оценка «не зачтено» ставится в том случае, если обучающийся:

- демонстрирует знания по изучаемой дисциплине, но отсутствует глубокое понимание сущности учебного материала;

- допускает ошибки в изложении фактических данных по существу материала, представляется неполный их объем;
- демонстрирует недостаточную системность знаний;
- проявляет слабое знание понятийно-категориального аппарата по дисциплине;
- проявляет непрочность практических умений и навыков в области исследовательской деятельности.

В этом случае студент сдаёт зачёт в форме устных и письменных ответов на любые вопросы в пределах освоенной дисциплины.

Основным методом оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций является балльно-рейтинговая система, которая регламентируется Положением о балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения студентов являются: рубежный рейтинг, творческий рейтинг, рейтинг личностных качеств, рейтинг сформированности прикладных практических требований, промежуточная аттестация.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	25

Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100
------------------	--	-----

Общий рейтинг по дисциплине складывается из рубежного, творческого, рейтинга личностных качеств, рейтинга сформированности прикладных практических требований, промежуточной аттестации (экзамена или зачета).

Рубежный рейтинг – результат текущего контроля по каждому модулю дисциплины, проводимого с целью оценки уровня знаний, умений и навыков студента по результатам изучения модуля. Оптимальные формы и методы рубежного контроля: устные собеседования, письменные контрольные опросы, в т.ч. с использованием ПЭВМ и ТСО, результаты выполнения лабораторных и практических заданий. В качестве практических заданий могут выступать крупные части (этапы) курсовой работы или проекта, расчетно-графические задания, микропроекты и т.п.

Промежуточная аттестация – результат аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи *зачета/ экзамена*, проводимого с целью проверки освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. Оптимальные формы и методы выходного контроля: письменные экзаменационные или контрольные работы, индивидуальные собеседования.

Творческий рейтинг – составная часть общего рейтинга дисциплины, представляет собой результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности.

Рейтинг личностных качеств - оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.

Рейтинг сформированности прикладных практических требований - оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».

В рамках балльно-рейтинговой системы контроля успеваемости студентов, семестровая составляющая балльной оценки по дисциплине формируется при наборе заданной в программе дисциплины суммы баллов, получаемых студентом при текущем контроле в процессе освоения модулей учебной дисциплины в течение семестра.

Итоговая оценка /зачёта/ компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки.

Максимальная сумма рейтинговых баллов по учебной дисциплине составляет 100 баллов.

Оценка «зачтено» ставится в том случае, если итоговый рейтинг студента составил 51 балл и более.

Оценка «не зачтено» ставится в том случае, если итоговый рейтинг студента составил менее 51 балла. По дисциплине с зачетом необходимо

использовать следующую шкалу пересчета суммарного количества набранных баллов в двухбалльную систему:

Не зачтено	Зачтено	Зачтено	Зачтено
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов