

Приложение
фонд оценочных средств по дисциплине
Менеджмент и маркетинг
(наименование дисциплины (модуля) / практики)

1. Критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины (модуля) / практики

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач. ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.	Знать: -Основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации; -Основные понятия и методы системного подхода для решения поставленных задач; - Основные методы оценки последствий принятых решений. - Основные понятия экономики в сфере сельскохозяйственного производства. Уметь: -Применять основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации; - Применять основные методы системного	ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-1ОПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.	ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ	Тест Доклад	Зачёт

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
	подхода для решения поставленных задач; - Применять различные методы для оценки принятых решений. - Применять базовые знания экономики в управлении сельскохозяйственным предприятием. Владеть: -основными приёмами поиска, анализа и синтеза информации; - основными методами системного подхода для решения поставленных задач и оценки принятых решений. - Основными экономическими методами управления сельскохозяйственным производством.				
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации,	Знать: -Основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации; -Основные понятия и	ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию,	ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА	Тест Кейс	Зачёт

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
применять системный подход для решения поставленных задач. ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.	методы системного подхода для решения поставленных задач; - Основные методы оценки последствий принятых решений. - Основные понятия экономики в сфере сельскохозяйственного производства. Уметь: -Применять основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации; - Применять основные методы системного подхода для решения поставленных задач; - Применять различные методы для оценки принятых решений. - Применять базовые знания экономики в управлении сельскохозяйственным предприятием. Владеть: -основными приёмами поиска, анализа и синтеза информации;	необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-1ОПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.			

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
	- основными методами системного подхода для решения поставленных задач и оценки принятых решений. - Основными экономическими методами управления сельскохозяйственным производством.				
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач. ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.	Знать: -Основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации; -Основные понятия и методы системного подхода для решения поставленных задач; - Основные методы оценки последствий принятых решений. - Основные понятия экономики в сфере сельскохозяйственного производства. Уметь: -Применять основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации;	ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-1ОПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.	СВЯЗУЮЩИЕ ПРОЦЕССЫ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	Кейс Коллоквиум	Зачёт

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
	- Применять основные методы системного подхода для решения поставленных задач; - Применять различные методы для оценки принятых решений. - Применять базовые знания экономики в управлении сельскохозяйственным предприятием. Владеть: -основными приёмами поиска, анализа и синтеза информации; - основными методами системного подхода для решения поставленных задач и оценки принятых решений. - Основными экономическими методами управления сельскохозяйственным производством.				
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ	Знать: -Основные приемы и нормы поиска, анализа и	ИД-2УК-1 Находит и критически	ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА	Тест	Зачёт

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач. ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.	синтеза информации; -Основные понятия и методы системного подхода для решения поставленных задач; - Основные методы оценки последствий принятых решений. - Основные понятия экономики в сфере сельскохозяйственного производства. Уметь: -Применять основные приемы и нормы поиска, анализа и синтеза информации; - Применять основные методы системного подхода для решения поставленных задач; - Применять различные методы для оценки принятых решений. - Применять базовые знания экономики в управлении сельскохозяйственным предприятием. Владеть: -основными приёмами	анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-1ОПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.		Коллоквиум Кейс	

Код и наименование формируемой компетенции	Критерии оценивания (<i>знать, уметь, владеть</i>)	Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)*	Наименование оценочного средства	
				текущий контроль (включая контроль самостоятельной работы обучающихся)**	промежуточная аттестация***
	поиска, анализа и синтеза информации; - основными методами системного подхода для решения поставленных задач и оценки принятых решений. - Основными экономическими методами управления сельскохозяйственным производством.				

2. Уровни сформированности компетенций, их критерии и шкала оценивания

Шкала оценивания сформированности индикаторов компетенций

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Оценки сформированности индикаторов*			
	неудовлетворительно / не зачтено	удовлетворительно / зачтено	хорошо / зачтено	отлично / зачтено
ИД-2УК-1 Находит и критически	Демонстрирует полное отсутствие теоретических	Ответ отражает теоретические знания основного материала	Знания, умения и навыки по дисциплине сформированы на	Сформированы четкие системные знания, умения и

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Оценки сформированности индикаторов*			
	неудовлетворительно / не зачтено	удовлетворительно / зачтено	хорошо / зачтено	отлично / зачтено
анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи.	знаний материала дисциплины, отсутствие практических умений и навыков по индикатору компетенции	дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП. Обучающийся допускает неточности в ответе, но обладает необходимыми знаниями, умениями и навыками для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень освоения индикатора компетенции.	повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения индикатора компетенции.	навыки по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения индикатора компетенции.
ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи	Демонстрирует полное отсутствие теоретических знаний материала дисциплины, отсутствие практических умений и навыков по индикатору	Ответ отражает теоретические знания основного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП. Обучающийся допускает неточности в ответе, но	Знания, умения и навыки по дисциплине сформированы на повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное	Сформированы четкие системные знания, умения и навыки по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Оценки сформированности индикаторов*			
	неудовлетворительно / не зачтено	удовлетворительно / зачтено	хорошо / зачтено	отлично / зачтено
	компетенции	обладает необходимыми знаниями, умениями и навыками для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень освоения индикатора компетенции.	описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения индикатора компетенции.	вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения индикатора компетенции.
ИД-10ПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства..	Демонстрирует полное отсутствие теоретических знаний материала дисциплины, отсутствие практических умений и навыков по индикатору компетенции	Ответ отражает теоретические знания основного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП. Обучающийся допускает неточности в ответе, но обладает необходимыми знаниями, умениями и навыками для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый	Знания, умения и навыки по дисциплине сформированы на повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с	Сформированы четкие системные знания, умения и навыки по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения индикатора компетенции.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Оценки сформированности индикаторов*			
	неудовлетворительно / не зачтено	удовлетворительно / зачтено	хорошо / зачтено	отлично / зачтено
		уровень освоения индикатора компетенции.	незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения индикатора компетенции.	

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций	Оценка сформированности компетенций	Универсальные компетенции	Общепрофессиональные / профессиональные компетенции
Высокий	отлично / зачтено	Сформированы четкие системные знания, умения и навыки по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные и верные. Даны развернутые ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции.	Обучающимся усвоена взаимосвязь основных понятий дисциплины, в том числе для решения профессиональных задач. Ответы на вопросы оценочных средств самостоятельны, исчерпывающие, содержание вопроса/задания оценочного средства раскрыто полно, профессионально, грамотно, продемонстрирован высокий

			уровень владения практическими умениями и навыками. Даны ответы на дополнительные вопросы. Обучающимся продемонстрирован высокий уровень освоения компетенции.
Повышенный	хорошо / зачтено	Знания, умения и навыки по дисциплине сформированы на повышенном уровне. В ответах на вопросы/задания оценочных средств изложено понимание вопроса, дано достаточно подробное описание ответа, приведены и раскрыты в тезисной форме основные понятия. Ответ отражает полное знание материала, а также наличие, с незначительными пробелами, умений и навыков по изучаемой дисциплине. Допустимы единичные негрубые ошибки. Обучающимся продемонстрирован повышенный уровень освоения компетенции.	Сформированы в целом системные знания и представления по дисциплине. Ответы на вопросы оценочных средств полные, грамотные. Продemonстрирован повышенный уровень владения практическими умениями и навыками. Допустимы единичные негрубые ошибки по ходу ответа, в применении умений и навыков.
Базовый	удовлетворительно / зачтено	Ответ отражает теоретические знания основного материала дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшего освоения ОПОП. Обучающийся допускает неточности в ответе, но обладает необходимыми знаниями, умениями и навыками для их устранения. Обучающимся продемонстрирован базовый уровень освоения компетенции.	Обучающийся владеет знаниями основного материала на базовом уровне. Ответы на вопросы оценочных средств неполные, допущены существенные ошибки. Продemonстрирован базовый уровень владения практическими умениями и навыками, соответствующий минимально необходимому уровню для решения профессиональных задач.
Низкий	Неудовлетворительно /	Демонстрирует полное отсутствие теоретических знаний материала дисциплины,	

	не зачтено	отсутствие практических умений и навыков
--	------------	--

3. Оценочные средства, используемые в процессе формирования компетенций

3.1 Оценочные средства для текущего контроля успеваемости

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-10ПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.	ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ	Тест 1: 1. Среди приведенных ниже утверждений одно является неверным. Укажите это утверждение. а) Управление возникло задолго до появления менеджмента; б) Основной функцией менеджмента является координация; в) Менеджер всегда выполняет управленческие функции; г) Менеджер может одновременно являться собственником предприятия; д) Менеджер может одновременно выполнять разные функции. 2. Ф. Тейлор является основателем: а) Эмпирической теории управления б) Классической теории стоимости в) Классической теории социально-ответственного менеджмента г) Школы научного менеджмента 3. Основной постулат «административной, или классической» школы управления: а) Используя наблюдения, формализуя процесс труда, применяя замеры, логику и анализ, можно усовершенствовать многие трудовые операции, добиваясь их более эффективного выполнения. б) Существуют универсальные принципы управления, следование которым приводит организацию к успеху, организация имеет структуру, а процесс управления состоит из реализации взаимосвязанных функций. в) Силы, возникающие в ходе взаимодействия между людьми, часто превосходят усилия руководителей, человеческие отношения в коллективе сильно влияют на производственные процессы. г) Формируемое в требуемом направлении поведение менеджеров и работников - один из ключевых факторов повышения эффективности организации. д) Моделирование, использование эконометрики, символов и количественных

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		значений в управлении являются важными факторами повышения его эффективности 4. Кто из теоретиков менеджмента разработал положение, согласно которому основным содержанием работы управленца являются функции планирования, организации, администрирования, координирования и контроля: a) Ч. Барнард; b) Ф. Тейлор; c) А. Файоль; d) Ф. Гилберт. 5. Основной постулат школы «научного управления»: a) Используя наблюдения, формализуя процесс труда, применяя замеры, логику и анализ, можно усовершенствовать многие трудовые операции, добиваясь их более эффективного выполнения. b) Существуют универсальные принципы управления, следование которым приводит организацию к успеху, организация имеет структуру, а процесс управления состоит из реализации взаимосвязанных функций. c) Силы, возникающие в ходе взаимодействия между людьми, часто превосходят усилия руководителей, человеческие отношения в коллективе сильно влияют на производственные процессы. d) Формируемое в требуемом направлении поведение менеджеров и работников — один из ключевых факторов повышения эффективности организации. e) Моделирование, использование эконометрики, символов и количественных значений в управлении являются важными факторами повышения его эффективности. 6. Что служит предметом управленческого труда? a) Средства коммуникаций. b) Управляющее воздействие. c) Информация. d) Организационная и вычислительная техника. 7. Главной задачей менеджмента является: a) Максимизация прибыли; b) Организация труда персонала; c) Поиск необходимых ресурсов для выполнения поставленной задачи; d) Получение максимальной отдачи от имеющихся ресурсов e) Налаживание системы внутрифирменных коммуникаций; f) Развитие формальных и неформальных связей. 8. В рамках какого научного подхода все элементы организации рассматриваются как единое целое?

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		а) ситуационный б) системный с) процессный д) все ответы верны. 9. Специфика управленческого труда проявляется в: а) Оплате труда. б) Предмете труда. с) Затратах труда. д) Продукте труда. е) Средствах труда. ф) Результатах труда. 10. Что служит предметом управленческого труда? а) Средства коммуникаций. б) Управляющее воздействие. с) Информация. д) Организационная и вычислительная техника. Тест 2 1. Какие элементы образуют среду прямого влияния? а) политическая ситуация б) конкуренты с) поставщики д) развитие техники и технологии 2. Свойство организации которое означает, что свойства целого не являются простой суммой свойств составляющих его элементов, хотя и зависят от них. При этом объединяемые в целое элементы могут терять свойства, присущие им вне организации, или приобретать новые. а) Целостность б) Сотрудничество с) Конкуренция

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		d) Функциональность e) Эмерджентность f) Постоянство 3. Какие элементы внешней среды организации образуют среду косвенного влияния? a) политическая ситуация b) конкуренты c) поставщики d) развитие техники и технологии 4. По сферам общественной жизни выделяют следующие организации: a) хозяйственные b) формальные c) мелкие d) социальные 5. Общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций. Учредителями могут быть граждане и (или) юридические лица его учредительным документом является устав, утвержденный учредителями. a) Акционерное общество b) Общество с дополнительной ответственностью c) Товарищество на вере (командитное товарищество). d) Общество с ограниченной ответственностью 6. На какой стадии жизненного цикла организации руководство старается организовать проникновение в новые сферы деятельности, способствовать расширению и дифференциации? a) Юность. b) Зрелость. c) Старение.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		d) Рождение. 7. _____ -это система понятий и ценностей, принимаемых сотрудниками организации и определяющих их поведение. 8. _____ - это процесс преобразования исходного сырья в конечные продукты или услуги. 9. Свойства организации: a) Целостность b) Сотрудничество c) Иерархичность d) Функциональность e) Эмерджентность f) Постоянство 10. К элементам внутренней среды организации относят a) персонал b) структура c) организационная культура d) задачи e) цели 11. Основные черты социальной организации были выделены... a) М. Вебером b) Урвиком c) Э.Мейо d) А. Маслоу 12. Общество, уставный капитал которого разделен на определенное количество акций. Учредителями могут быть граждане и (или) юридические лица его учредительным документом является устав, утвержденный учредителями.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		а) Акционерное общество б) Общество с дополнительной ответственностью в) Товарищество на вере (коммандитное товарищество). г) Общество с ограниченной ответственностью 13. _____-это гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. 14. К мягким формам интеграции предприятий относят: а) Холдинг б) Конгломерат в) Стратегический альянс г) Консорциум д) Трест е) Картель 15. По степени формализации организационных отношений выделяют следующие организации: а) духовные б) общественно-политические в) формальные г) неформальные д) социальные Темы докладов: 1. Сравнительная характеристика научных подходов к управлению. 2. Управление в государствах Древнего Востока. 3. Развитие управления в Древнем Китае: философские школы, их основные концепции. 4. Управленческая мысль в Древней Индии: письменные источники и их содержание. 5. Управление др. Древней Греции. Особенности управления в Афинах и Спарте. 6. Греческие философы об управлении государством и хозяйством. 7. Теоретическая база управления в Древнеримском государстве. 8. Роль христианства в становлении основ научного знания в области

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		управления. Августин Блаженный и Фома Аквинский. 9. Особенности управления в варварских государствах. 10. Атила и Карл 1 Великий: идеи и практика управления. 11. Особенности управления в средние века. Теоретические воззрения и практика управления. 12. Средневековые мусульманские государства – роль Ислама в формировании моделей управления. 13. Особенности создания и управления Византией при различных династиях 14. Управленческая мысль в средневековой Западной Европе: известные мыслители эпохи средневековья об управлении государством и обществом. 15. Основы управления государством в Древне Руси. законодательные основы и экономические инструменты. 16. Русское (Московское) государство: этапы становления и особенности развития. 17. Влияние особенностей государственного управления в Золотой Орде на управление в русских княжествах и Московской Руси. 18. Иван Грозный и идеология его реформ. 19. Политические реформы Петра 1 и их воплощение. 20. Управление при Екатерине 2 в эпоху «просвещённого абсолютизма». 21. Изменение в управлении при Павле 1 – административные реформ. 22. Направления развития научных взглядов в эпоху промышленного переворота. 23. «Капитал» К.Марксаб структура и основные положения. 24. Развитие управленческой мысли в России в 19 веке – веке реформ. 25. План М.М. Сперанского. замыслы и реальность. 26. Управление при Александре 2: идеи либерализма и механизм их воплощения на практике. 27. Российское земство – успехи и «провалы». 28. Контрреформы Александра 3 – победа консервативных идей в государственном управлении. 29. Восшествие на престол Николая 2 – ставки на самодержавие. 30. Управленческая мысль в России в начале 20 века А.П. Столыпин и его концепция модернизации России. 31. В.И. Ленинб теория и практика государственного управления. 32. Научная организация труда – в работах А.К. Гастева и его последователей. 33. Планирование в СССР – как инструмент управления.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		34. Значение плана ГОЭРЛО для теории и практики управления. 35. Советская школа экономико-математических методов. Труды и достижения. Л.В. Канторович- лауреат нобелевской премии в 1975 году. 36. Совнархозы при Н.С. Хрущёве – форма реализации территориального принципа управления в капитальном строительстве. 37. А.Н. Косыгин и реформа промышленности 1965года. 38. Управленческая мысль в эпоху «зрелого социализма». 39. Модели экономической реформы второй половины 20 века – 1980-1990 годов. 40. Реформа государственного управления в современной России.
ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-10ПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.	ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА	Тест 1. Норма управляемости (диапазон контроля) — это... а) Количество работников сферы контроля в организации. б) Оптимальное число работников (или звеньев аппарата управления), деятельностью которых может эффективно управлять один руководитель. в) Структура кадровой службы. г) Количество менеджеров среднего звена. 2. Полномочия делегируют: а) Конкретной личности независимо от ее должности. б) Личности исходя из занимаемой ею должности. в) Только своему заместителю. г) Только сотрудникам личного аппарата. 3. Преимущества централизованного управления: а) Лучший контроль за деятельностью предприятия. б) Возможность приведения к единому стандарту всех операций в рамках организации. в) Устранение возможного дублирования тех или иных мероприятий или усилий.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		d) Более эффективное использование кадров, оборудования, производственных площадей. e) Все ответы верны 4. Административный аппарат или штаб может играть следующие роли: a) Консультативного аппарата. b) Фискального аппарата. c) Обслуживающего аппарата. d) Личного аппарата. e) Социального аппарата. 5. Ограниченное право использовать ресурсы организации и направлять усилия сотрудников на выполнение определенных задач — это... a) Функционирование. b) Ответственность. c) Полномочия. d) Власть. 6. Менеджер должен делегировать подчиненным: a) Рутинную работу. b) Установление целей. c) Узкоспециализированную деятельность. d) Стратегические решения. e) Частные вопросы. f) Контроль результатов. 7. Взаимоотношения, обеспечивающие координацию действий работников, находящихся на одном уровне управления, являются... a) Линейными звеньями управления. b) Функциональными звеньями управления.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		c) Вертикальными связями управления. d) Горизонтальными связями управления. 8. Потенциал системы может быть больше (равным или меньше) суммы потенциалов, составляющих его элементов a) Свойство эмерджентности b) Свойство организационной целостности c) Свойство связности d) Свойство самосохранения 9. Крупная торговая компания работает в нескольких регионах, сильно отличающихся друг от друга по природно-климатическим, демографическим, социально-экономическим условиям. Какая организационная структура целесообразна для этой компании? 10. Какая организационная структура наиболее приемлема для небольшой фирмы, производящий только один или несколько видов продукции или услуг? a) Линейная b) Функциональная c) Линейно-штабная d) Отделенческая e) Комбинированная f) Матричная 11. Процесс обособления исполнителей схожих работ: a) департаментизация; b) дифференциация; c) интеграция; d) специализация. 12. Стратегическое хозяйственное подразделение, имеющее

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		относительно малую долю на рынке, но высокий темп роста рынка: a) «Звезда»; b) «Дойная корова»; c) «Собака»; d) «?» или «Дикая кошка». 13. SWOT-анализ предусматривает выявление и подробное рассмотрение : a) конкурентных преимуществ b) сильных сторон фирмы c) благоприятных возможностей для бизнеса d) слабых сторон организации e) угроз для бизнеса f) все верны ответы g) ответы d и b 14. В каком виде могут быть представлены цели организации? a) Словесной формулировкой b) Формулами c) Количественными показателями d) Качественными показателями e) «Деревом целей» 15. К содержательным теориям мотивации относятся: a) теория Маслоу; b) теория Герцберга; c) теория ожиданий Врума; d) теория справедливости. 16. Какие теории основываются на решающей роли потребностей в побуждении людей к действию? a) содержательные; b) “человеческих отношений”; c) процессуальные;

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		d) ожиданий; e) справедливости. 17. Потребности по теории МакКлелланда: a) успеха; b) признания; c) рост; d) причастность; e) власть. 18. Степень загрузки линейного руководителя — это... a) Норма управляемости. b) Количество времени непосредственного общения с подчиненными. c) Процентное соотношение находящихся в фактическом подчинении работников и конкретной нормы управляемости для этого подразделения. d) Отношение времени контактов с подчиненными ко времени контактов с вышестоящими руководителями. 19. Объем передаваемых полномочий должен (быть)... a) Достаточным для выполнения поставленных задач. b) Выходить за пределы поставленных задач. c) Последовательно нарастать, следуя за выполнением этапов поставленных задач. d) Неопределенным и ненормированным. 20. Недостатки централизованного управления: a) Контроль за деятельностью предприятия. b) Рост бюрократизма, накопление срочных для решения вопросов, увеличение документации. c) . Возможность приведения к единому стандарту всех операций в рамках организации.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		d) Задержки в принятии решений, в особенности на рабочем месте. e) Четкая структурированность подразделений. f) Решения иногда принимаются теми, кто незнаком с реальной ситуацией на конкретных рабочих местах. g) Все ответы верны. 21. Процесс создания уровней управления организацией называется: a) Аморфным процессом. b) Диффузным процессом. c) Интерактивным процессом. d) Скалярным процессом. e) Инвариантным процессом 22. К штабным полномочиям могут относиться: a) Профсоюзные. b) Линейные полномочия внутри самого аппарата или штаба. c) Социально-психологические. d) Рекомендательные. e) Обязательные согласования. f) Параллельные. g) Функциональные. h) Все ответы верны. 23. Крупный банк оказывает финансово - кредитные услуги, на характер которых серьезно влияет специфика работы с несколькими группами клиентов банка. Какая организационная структура целесообразна для этого банка?_____ 24. Доля основного конкурента составляет 30% от общей емкости рынка. Доля рынка организации составляет 21% от общей емкости. Найдите относительную долю рынка организации . a) 70%;

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		b) 142 %; c) 9%; d) 51%. 25. Содержательные теории мотивации базируются: a) на том , как ведут себя люди, с учетом их восприятия и познания действительности; b) на потребностях человека; c) на том, как ведут себя люди после получения вознаграждения. 26. Какие 3 вида потребностей выделил МакКлелланд: a) пища, жильё, отдых b) авторитет, лидерство, известность c) успех, причастность, власть d) безопасность, уверенность в будущем, стабильность 27.Что такое “внешнее вознаграждение”? a) которое дает сама работа; b) которое дается региональными органами власти; c) .которое вы просите у руководителя; d) которое вам назначает первичный коллектив, где вы трудитесь; e) которое дается вам организацией. 28.Как называются, по теории Герцбергера, факторы, связанные с окружающей средой, в которой осуществляется работа? a) мотивации; b) гигиенические; c) производительности труда; d) социальные. 29.Какому фактору уделяют внимание теория “У” МакГрегора? a) взаимоотношению людей; b) созданию среды, благоприятствующей выполнению целей

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		организации; с) предоставлению возможностей для проявления инициативы работников; d) предоставлению условий для проявления самостоятельности; e) всем факторам, выше перечисленным 30. В чем сущность теории постановки целей? a) поведение человека предопределяется теми целями, которые поставила организация; b) цель человека подчинена целям организации; c) поведение человека предопределяется целями общества; d) цели организации и работника должны совпадать; e) поведение человека предопределяется теми целями, которые он ставит перед собой. 31. Делегирование полномочий позволяет.. a) Уходить от ответственности. b) Распределить среди подчиненных рутинные текущие задачи. c) Повысить эффективность работы подразделения или группы. d) Более равномерно распределять нагрузку на сотрудников. e) Более жестко наказывать за провинности. f) Привлекать сотрудников к творчеству. g) Более оперативно реагировать на различные непредвиденные ситуации. h) Облегчать сотрудникам рабочий режим. 32. Норма управляемости выражается в количестве... a) Подчиненных. b) Отделов. c) Подразделений. d) Начальников.

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		33. Разделение труда менеджеров по функциям соответствует... виду. a) Вертикальному. b) Технологическому. c) Горизонтальному. d) Профессионально-квалификационному. 34. Какие полномочия НЕ могут быть делегированы? a) Принятие решения о ликвидации предприятия. b) Принятие устава предприятия. c) Утверждение отчетов о работе. d) Все ответы верны. 35. Крупное предприятие производит широкую номенклатуру диверсифицированной продукции, постоянно обновляет ассортимент и технологию в соответствии с требованиями рынка, работает в основном на внутренний рынок. Какая организационная структура целесообразна для этой фирмы? _____ 36. Какие элементы образуют среду прямого влияния? a) политическая ситуация b) конкуренты c) поставщики d) развитие техники и технологии 37. В гостинице работает 90 человек. Генеральному Директору подотчетно 12 человек. Один из заместителей Генерального его жена - Коммерческий директор. Финансовый директор уехал в отпуск. Его заменяет Главный бухгалтер. Норма контроля (норма управляемости) Генерального составляет: a) 8 человек b) 9 человек c) 12 человек

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		d) 10 человек 38. К факторам внешней среды прямого воздействия относят: a) потребителей; b) экономические; c) социально-культурные; d) поставщиков. 39. Для какой стратегии характерно установление целей от достигнутого уровня: a) рост; b) ограниченный рост; c) сокращение; d) сочетание. 40. Какие переменные не входят в модель теории ожиданий В.Врума? a) справедливость вознаграждения b) валентность c) ожидание в отношении результатов работы d) восприятие роли Кейс – задача Управленческая ситуация 1 1.Ознакомьтесь с ситуацией и проанализируйте задачи, которые Сергей собирается делегировать подчиненным. У начальника отдела сбыта Сергея очень много работы и очень мало времени. Он никогда не уходит с работы вовремя. В подчинении у него 15 человек. Сергей начал задумываться над тем, что часть своих обязанностей ему нужно делегировать. Например:

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		• Он ежедневно проверяет состояние рабочих мест сотрудников. Сергей взял эту обязанность на себя, так как не переносит беспорядка. К тому же в офис постоянно заходят клиенты, а рабочие места сотрудников — это лицо организации. Можно поручить это Елене, ведь у нее всегда самое чистое и аккуратное рабочее место. • Он в конце каждой недели составляет для руководства отчет по результатам продаж в каждом из регионов. В принципе, с этим справились бы и сотрудники, которые отвечают за эти регионы. Но Сергей переживает, что они могут допустить неточности при составлении отчета и ему придется вносить исправления. • Он в конце каждого месяца распределяет премии сотрудникам отдела. Иногда Сергею кажется, что сами сотрудники смогли бы распределить эту денежную сумму между собой, ведь премии начисляются исходя из реальных продаж, сделанных каждым, и арифметические подсчеты достаточно простые. • Он в конце месяца готовит для руководства аналитический обзор продаж по городу и регионам. Это занимает довольно много времени, а в группе есть сотрудник, отвечающий за Энский регион, который по своим компетенциям смог бы грамотно обобщить результаты работы по всем направлениям и проанализировать причины неудач каждого сотрудника. • Он каждый месяц готовит новый прайс-лист. Это требует большого количества времени. Однако Сергей опасается, что кто-либо из подчиненных может допустить ошибки, если ему поручить эту работу, что вызовет недовольство руководства. • Он еженедельно составляет на компьютере графики, диаграммы, схемы, которые показывают динамику продаж. С этим может справиться Дмитрий, он отлично владеет компьютером и, наверное, сделал бы эту работу даже быстрее и лучше, чем Сергей. Но Сергею самому интересна эта работа. К тому же ему кажется, что он потеряет в своем отделе авторитет руководителя, который умеет делать все. • Он каждый понедельник проводит краткие собрания сотрудников отдела. В принципе, с этим мог бы справиться его заместитель. Но Сергею кажется, что в ходе этих собраний он лучше понимает проблемы отдела и

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		успешнее доносит до подчиненных смысл новых задач. Он каждый день разбирает корреспонденцию и передает ее сотрудникам для дальнейшей работы. В принципе, задача очень простая и с ней справился бы каждый, но Сергей не хочет отрывать своих сотрудников от их основной работы: ведь каждая лишняя минута общения его подчиненных с клиентами приносит реальный доход компании. 2. Какие из названных задач вы бы рекомендовали ему делегировать? Какие следует оставить? Какие возможны препятствия на пути делегирования и как их можно преодолеть? Управленческая ситуация 2 В этом задании необходимо продемонстрировать ваше умение мотивировать подчиненных. Руководством вашей компании было принято решение увеличить длительность рабочего дня ваших подчиненных на 1 час без увеличения заработной платы за дополнительное время. Ваша задача донести эту информацию до подчиненных на оперативном совещании таким образом, чтобы оно было принято положительно. Опишите в форме прямой речи, каким образом вы это сделаете.
ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных	СВЯЗУЮЩИЕ ПРОЦЕССЫ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	Кейс – задачи: Управленческая ситуация 1 В обычной коммерческой компании генеральный директор Никита однажды понял, что остро нуждается в помощнике. Через некоторое время на должность директора направления был принят Николай, который произвел хорошее впечатление на собеседовании. Николаю было поручено координировать работу руководителей проектов: исправить слабые стороны, улучшить контроль за качеством, то есть, по сути, переложить на свои плечи часть забот Никиты. Руководители проектов уже довольно продолжительное время работали в организации и были на хорошем счету у генерального директора. Однако, по прошествии некоторого времени, когда работа, наконец, вошла в определенный постоянный ритм,

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
решений задачи ИД-1ОПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.		Николай стал сетовать на работу одного из руководителей проектов – Александра. Позже перешел к открытым жалобам, а спустя еще немного времени и вовсе предложил взять на его место другого человека, которого Николай лично знал по прежней работе как опытного и ответственного. В конце концов, генеральный директор стал склоняться к решению уволить Александра. Но так просто позвать и попросить уйти по собственному желанию, ни с того ни с сего, хорошего не сулило – пойдут слухи в коллективе, что, дескать, директор может взять и уволить безо всякой причины любого сотрудника – а это не в лучшую сторону скажется на качестве труда. Вопрос: Как бы вы помогли генеральному директору Никите, если бы он обратился к вам за помощью в решении сложившейся ситуации? Управленческая ситуация 2 Исследователи в области управления считают, что информация не может возникнуть из ничего: в основе ее лежит сообщение, в основе сообщения — идея. При изучении теории управления дискутируются вопросы: может ли информация возникнуть из ничего? Может ли она существовать без своего материального носителя? В каком виде она представлена в системах? Зависит ли эффективность функционирования системы управления от выбора носителя и способа кодирования информации при выполнении конкретных информационных процедур? <i>Постановка задачи</i> 1. Согласны ли вы с этими утверждениями или нет? Обоснуйте личное мнение. 2. Опишите, какие вы знаете виды носителей и способы кодирования и декодирования информации? Управленческая ситуация 3 Коммерческое предприятие «Электрон» проводит самостоятельные научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), маркетинговый анализ и выпуск высокотехнологичного оборудования и приборов. В настоящее время на предприятии ведутся разработки новой медицинской техники, средств связи для морских судов и аппаратуры для предприятий нефтяной и газовой промышленности. Основная часть сотрудников предприятия – высококвалифицированные специалисты с большим опытом работы. На «Электроне» поощряется профессиональное развитие специалистов,

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		используется система участия сотрудников в распределении прибыли. Директор предприятия, кандидат технических наук Владимир Соловьев, назначен на должность всего три месяца назад. Ранее он занимал должность заместителя директора по производству на предприятии, выпускающем пищевое оборудование. Владимир Соловьев успел наладить хорошие отношения с коллективом, ценит своих сотрудников, считая их основным потенциалом своей фирмы. Как правило, он положительно отзывался о каждом из них. Сотрудники также относятся к директору с уважением. В новом году предприятие «Электрон» получило заказ на разработку высокоточных приборов для оснащения орбитальных космических комплексов. Предполагается применение нанотехнологий. Владимир Соловьев считает эту задачу абсолютно новой, при этом он не вполне понимает, какие шаги необходимо предпринять в первую очередь и как распределить частные задачи между подразделениями. Директор понимает, что не является крупным специалистом в данной области, однако он уверен, что среди его сотрудников есть люди, готовые реализовать план с высоким качеством. Задания: 1. Используя модель Фреда Фидлера, оцените ситуацию и предложите стиль лидерства, который следует избрать Владимиру Соловьеву на данном этапе развития фирмы Темы коллоквиума 1 1. Понятие деловых коммуникаций 2. Сравните 2-3 понятия разных авторов, "вступите" с ними в дискуссию, отметьте плюсы и минусы каждого варианта. 3. Покажите связи деловых коммуникаций с другими управленческими дисциплинами. 4. Дайте определение коммуникационной среды организации. 5. Назовите основные виды коммуникаций. 6. Что характеризует общение, как базовый фактор коммуникации? 7. Укажите причины возникновения барьеров в коммуникациях. 8. Назовите основную проблематику деловых коммуникаций. 9. Обоснуйте значимость этики делового общения для работы менеджера в гостиничном сервисе. 10. Принятие решений по оптимизации приемов делового общения в гостиничных предприятиях. 11. Назовите приемы делового общения при взаимодействии с коллективом в соответствии с заданием, обеспечивая его сплоченность. Темы коллоквиума 2

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		1. Социальные нормы и система факторов поведения человека. 2. Человек и трудовой коллектив в системе управления. 3. В чём сущность понятия «конформизм»? 4. Как конформность влияет на поведение личности в коллективе? 5. Личность и социальные функции руководителя. 6. Причины возникновения стресса. 7. В чём состоит отличие между рабочей группой и командой? 8. Формальный и неформальный лидер. 9. Суть понятия «самоменеджмент».
ИД-2УК-1 Находит и критически анализирует информацию, необходимую для решения поставленной задачи. ИД-5УК-1 Определяет и оценивает последствия возможных решений задачи ИД-1ОПК-6 Демонстрирует базовые знания экономики в сфере сельскохозяйственного производства.	ОСНОВЫ МАРКЕТИНГА	Тест 1. Стратегическое хозяйственное подразделение, имеющее относительно малую долю на рынке и низкий темп роста рынка: · «Звезда»; · «Дойная корова»; · «Собака»; · «Дикая кошка». 2. Доля основного конкурента составляет 30% от общей емкости рынка. Доля рынка организации составляет 21% от общей емкости. Найдите относительную долю рынка организации . · 70%; · 142 %; · 9%; · 51%;. 3. Стратегическое хозяйственное подразделение, имеющее относительно малую долю на рынке, но высокий темп роста рынка:

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		· «Звезда»; · «Дойная корова»; · «Собака»; · «?» или «Дикая кошка». 4. SWOT-анализ предусматривает выявление и подробное рассмотрение: · конкурентных преимуществ · сильных сторон фирмы · благоприятных возможностей для бизнеса · слабых сторон организации · угроз для бизнеса · все верны ответы · ответы d и b 5. К какому типу продуктов в матрице БКГ можно применить стратегию сокращения? · «звезда» · «дойная корова» · «собака» · «знак вопроса» 6. К факторам внешней среды прямого воздействия относят: · потребителей; · экономические; · социально-культурные; · поставщиков. 7. В основе модели Бостонской консультативной группы лежит: · концепция жизненного цикла товара; · концепция кривой опыта; · стратегия снижения издержек. 8. Для какой стратегии характерно установление целей от достигнутого уровня:

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		· рост; · ограниченный рост; · сокращение; · сочетание. 9. Что является основным в определении сути маркетинга? а) сбыт товаров б) снижение издержек производства а) установление цен на товары г) удовлетворения потребностей потребителей+ 10. Какая из перечисленных ориентаций коммерческой деятельности соответствует современной концепции маркетинга? а) товарная ориентация б) производственная ориентация в) сбытовая ориентация г) ориентация на потребителя, общество в целом+ 11. Объектами маркетинга являются: а) товары б) услуги в) фирмы г) все вышеперечисленные ответы+ 12. Какие из перечисленных видов деятельности лежат вне сферы маркетинга: а) маркетинговые исследования; б) инвентарный контроль+ в) товарная политика г) создание рекламного обращения 13. Основными составными частями комплекса маркетинга являются: а) товар, цена, продвижение товара, распространение+

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		б) товар, стимулирование сбыта, реклама в) сбыт товара, ценообразование, продвижение г) планирование продукции, определение цены, использование товарных знаков 14. С точки зрения маркетинга товар – это: а) результат исследований, разработок и производства б) продукт труда предназначен для продажи в) все, что предлагается на рынке с целью удовлетворения потребностей потребителей+ г) все товары на предприятиях 15. Позиционирование товара – это: а) сегментирование рынка б) определение уровня восприятия потребителями идеи нового товара в) поиски достойного места товара на рынке, исходя из его принятия потребителями+ г) выбор целевого рынка 16. Комплекс маркетинговых коммуникаций включает: а) рекламу, пропаганду, персональная продажа и систему скидок б) рекламу, персональную продажу, пропаганду и стимулирование сбыта+ в) рекламу, public relations, стимулирование сбыта и пропаганду г) рекламу, выставки, презентации, конкурсы 17. Какую цель может иметь рекламное обращение к целевой аудитории? а) привлечь внимание б) удержать интерес в) побуждать к действию, то есть покупки г) все ответы правильные+ 18. Проведение маркетинговых исследований позволяет решать

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		следующие задачи: а) поиск потенциальных покупателей и детальный анализ потребностей существующих покупателей+ б) мотивацию покупателей в) продажа товаров по цене ниже себестоимости г) увеличение реальных доходов граждан 19. К какому элементу системы маркетинговых коммуникаций принадлежит установление и поддержание связей с прессой: а) рекламы; б) персональной продажи; в) пропаганды;+ г) стимулирование сбыта; 20. Спрос на товары эластичный если: а) при изменении цены спрос существенно изменяется;+ б) при изменении цены спрос остается неизменным; в) цена и спрос не зависят друг от друга; г) спрос постоянно растет. 21. Отбор целевых рынков – это: а) удовлетворения всех без исключения потребителей; б) поиск группы или групп покупателей, на удовлетворение потребностей которого фирма ориентируется.+ в) определение места продажи своего товара; г) определение вида продвижения товара. 25. Потребительский рынок формируется: а) предприятиями, которые покупают товары для их последующей реализации; б) Лицами, которые приобретают товары для их собственного потребления;+ в) лицами, которые приобретают товары для продажи; г) предприятиями изготовителями готовой продукции;

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		26. На поведение покупателей на потребительском рынке влияют такие факторы а) культурные факторы (культура, субкультура, социальный класс); б) социальные факторы (референтная группа, семья, роли и статусы); в) личные факторы (возраст и этап жизненного цикла, вид деятельности, экономическое положение, образ жизни, тип личности); г) психологические факторы (восприятие, усвоение опыта, взгляды и убеждения) д) все ответы верны+ 27. Что из перечисленного относят к каналам личной коммуникации? а) общение одного лица с аудиторией+ б) прямую почтовую рекламу в) рекламу по телевидению г) печатную рекламу 28. Что такое прямой маркетинг? а) устное представление товара в ходе беседы с одним покупателем б) устное представление товара в ходе беседы с группой покупателей в) продажа товаров с помощью почты, телефона, телевидения+ г) благожелательное представление товара в СМИ 29. Формирование сегмента по составу семьи относится к: а) географическому критерию сегментирования б) демографическому критерию сегментирования+ в) поведенческому критерию сегментирования г) психографическому критерию сегментирования 30. Что из данного является обязательным элементом процесса коммуникации? а) реклама б) стимулирование сбыта

Код и наименование индикатора достижения формируемой компетенции	Наименование тем (разделов)	Задания (вопросы, темы) оценочного средства*
		в) обратная связь+ г) все перечисленные Коллоквиум: 1. Что является предметом и объектом конкуренции? 2. Какие существуют виды конкуренции? 3. Какие различия существуют между конкурентоспособностью товара и конкурентоспособностью предприятия? 4. Что понимается под сбытом в маркетинге и какова его роль? 5. Что такое «сбытовая политика»? 6. В чем состоят принципиальные отличия прямого и косвенного сбыта? 7. В чем заключается различие между оптовой и розничной торговли? 8. Каковы основные цели продвижения товаров? 9. Чем отличается личная продажа о рекламы? 10. Какие методы маркетинга вы знаете? В чем их сходство и различия? Кейс: В условиях высокой конкуренции среди автомобилестроительных фирм для стимулирования продажи автомобилей многие автостроители предлагают скидки с цены машин. Американский филиал фирмы «Фольксваген» избрал другую тактику. Фирма объявила, что будет сама выплачивать ссуду на покупку в рассрочку и страхового взноса в течение 12 месяцев за тех, кто приобрел ее машину и потом потерял работу. Каждый, кто покупает или берет в долгосрочную аренду «Фольксваген», бесплатно получает такие гарантии на срок до трех лет со дня покупки. Однако эти гарантии не распространяются на уволенных за плохую работу или уволившись по собственному желанию. Максимальная выплата по добавочным гарантиям - 500 долл. в месяц. ВОПРОСЫ: 1. Проанализируйте и оцените действия фирмы «Фольксваген» по продвижению продукции. 2. Что еще можно предложить для повышения спроса на автомобили в условиях высокой конкуренции со стороны других автомобилестроительных фирм? 3. Как снизить коммерческий риск при проведении мероприятий по продвижению продукции?

3.2. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Вопросы к зачёту

Код и наименование формируемой компетенции	Вопросы оценочного средства*
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	1. Количественный подход к управлению 2. Процессный подход к управлению 3. Системный подход к управлению 4. Ситуационный подход к управлению 5. Менеджмент и управление, сравнение понятий 6. Управленческий труд и его специфика 7. Школа научного менеджмента (тейлоризм) 8. Классическая административная школа управления 9. Принципы менеджмента А. Файоля 10. Идеальная бюрократическая модель М. Вебера 11. Школа человеческих отношений. 12. Школа поведенческих наук. 13. Соотношение понятий « организация» и «система» 14. Внутренняя и внешняя среда организации 15. Жизненный цикл организации 16. Делегирование полномочий и ответственности 17. Понятие и особенности организации как функции менеджмента 18. Понятие организационной структуры управления 19. Преимущества и недостатки централизации и децентрализации управления 20. Адаптивные структуры управления 21. Административные методы управления 22. Экономические методы управления 23. Социально-психологические методы управления

Код и наименование формируемой компетенции	Вопросы оценочного средства*
	24. Характеристика функций управления 25. Характеристика связующих процессов управления: процесс коммуникаций, процесс принятия управленческих решений 26. Планирование как функция менеджмента 27. Миссия, видение и цели организации 28. Анализ внешней и внутренней среды организации 29. Координация на основе различных моделей делегирования 30. Составляющие процесса мотивации трудовой деятельности 31. Содержательные теории мотивации 32. Процессуальные теории мотивации 33. Материальная и нематериальная мотивация. Формирование компенсационного пакета 34. Понятие и сущность контроля 35. Информация как основа коммуникационного процесса. Информация в системе управления 36. Виды коммуникаций в организации. Коммуникационный процесс 37. Препятствия на пути межличностных и организационных коммуникаций 38. Управление коммуникациями в организации 39. Сущность и задачи контроля в системе управления. Принципы и формы контроля 40. Власть и влияние лидера 41. Распределение ролей в группе 42. Принципы командообразования 43. Факторы, влияющие на систему управления человеческими ресурсами 44. Управление формальными и неформальными группами 45. Формы проявления конфликтов в организации 46. Уровни конфликта в организации

Код и наименование формируемой компетенции	Вопросы оценочного средства*
	47. Понятие организационной культуры 48. Факторы, определяющие культуру организации 49. Общие и специфические функции организационной культуры 50. Трудовой коллектив и его виды. 51. Формирование и развитие трудового коллектива. 52. Неформальные группы и управление ими 53. Социальная ответственность и этика менеджмента 54. Структурная и динамическая характеристика групп 55. Виды внутриорганизационных конфликтов, причины их возникновения. 56. Структурные методы решения конфликтов. 57.
ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности.	58. Количественный подход к управлению 59. Процессный подход к управлению 60. Системный подход к управлению 61. Ситуационный подход к управлению 62. Принципы эффективного контроля 63. Понятия и общие принципы принятия решений 64. Классификация управленческих решений. Этапы процесса принятия решений 65. Принятие решений в условиях риска и неопределенности 66. Модели и методы принятия решений 67. Эффективные управленческие решения 68. Организация и контроль исполнения решений 69. Понятие и сущность маркетинга. Цели и функции маркетинга. 70. Понятие маркетинговой среды, ее сущность и структура. 71. Методы анализа окружающей маркетинговой среды

Код и наименование формируемой компетенции	Вопросы оценочного средства*
	72. Цели и задачи маркетинговых исследований. Методы, правила и процедуры маркетинговых исследований. 73. Определение основных рыночных показателей: ёмкости рынка, долей конкурентов. 74. Изучение спроса и предложения. Ценовая эластичность спроса и методы ее измерения. 75. Виды спроса: эластичный, неэластичный, единичной эластичности, совершенно эластичный и совершенно неэластичный. 76. Состояния спроса: негативный, низкий, потенциальный, колеблющийся, снижающийся, полный, чрезмерный, иррациональный; и соответствующие им типы маркетинга. 77. Изучение конкуренции. Понятие конкуренции, виды конкуренции. Маркетинговая классификация конкуренции: видовая, предметная, ценовая, неценовая, добросовестная, недобросовестная. Формы конкурентной борьбы. 78. Бенчмаркинг: понятие и сущность. Цели и задачи бенчмаркинга. 79. Поведение потребителей, принципы и методы его изучения. Основные характеристики покупателей. 80. Методы разработки ценовой и рекламной политики.