

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»**

Экономический факультет

Кафедра управления и маркетинга в АПК

Утверждаю»
Зав. кафедрой управления и маркетинга в АПК


_____ Е.В. Закшевская

«17» апреля 2017 г.

Фонд оценочных средств

по дисциплине **Б1.Б.16 Маркетинг**
для направления подготовки 38.03.01 - Экономика
(академический бакалавриат)

Профиль ««Экономика предприятий и организаций АПК»»

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индекс	Формулировка	Разделы дисциплины		
		1	2	3
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	+		
ОПК-4	способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность			+
ПК-1	способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов		+	
ПК-3	способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами		+	
ПК-7	способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет		+	+

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

2.1 Шкала академических оценок освоения дисциплины

Виды оценок	Оценки			
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	хорошо	отлично
Академическая оценка по 4-х балльной шкале (зачет с оценкой)				

2.2 Текущий контроль

Код	Планируемые результаты	Раздел дисциплины	Содержание требований в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
						Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОК-3	<p>Знать категориальный аппарат маркетинга, принципы и особенности коммуникаций на потребительском и промышленном рынках;</p> <p>Уметь осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации в профессиональной сфере;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт делового общения, проведения переговоров для заключения сделок.</p>	1	Сформированные и систематические знания категориального аппарата маркетинга, знать принципы и особенности коммуникаций на потребительском и промышленном рынках, основы делового общения, принципы проведения переговоров для заключения сделок	Лекции, практическая работа, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование	Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5., контрольная работа из задания 3.4*	Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*	Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*
ОПК-4	<p>Знать сущность и содержание конкурентоспособности, методы стратегического анализа, этапы разработки стратегии организации;</p> <p>Уметь</p>	2	Сформированные и систематические знания основных концепций маркетинга, понятие коммуникационной политики, сущность и функции рекла-	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование	Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5., кон-	Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из за-	Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю

	<p>собирают информацию для стратегического анализа деятельности организации;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации.</p>		<p>мы, методов формирования благоприятного общественного мнения, некоммерческий характер общественного мнения, факторов, определяющих задачи, структуру, функции и права маркетинговой службы</p>			<p>контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>дания 3.4*</p>	<p>лю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>
ПК-1	<p>Знать категориальный аппарат рыночной экономики, факторы маркетинговой (внутренней и макроэкономической) среды организации, характеристики и экономические основы поведения потребителей, политику формирования спроса и стимулирования сбыта;</p> <p>Уметь оценивать воздействие факторов макроэкономической среды на функционирование организации, выявлять и анализировать рыночные и</p>	2	<p>Сформированные и систематические знания сущности понятия «рыночный сегмент» и «сегментация рынка», принципов, целей, задач рыночной сегментации, понятия товарной, ценовой, сбытовой политики в маркетинге и системы товародвижения</p>	<p>Лекция, практическая работа, самостоятельная работа</p>	<p>Устный опрос, тестирование</p>	<p>Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5., контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>

	<p>специфические риски, анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт</p> <p>исследования рынков и конкурентной среды отрасли, оценки эффективности маркетинга.</p>							
ПК-3	<p>Знать</p> <p>задачи и содержание ассортиментной и инновационной политик предприятия как составных частей его товарной политики;</p> <p>Уметь</p> <p>проводить анализ товарной номенклатуры и товарного ассортимента с целью его оптимизации и обновления;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт</p> <p>планирования инноваций и работы в группах.</p>	1,2	<p>Сформированные и систематические знания порядка проведения маркетингового исследования, методов исследования и документирование результатов исследования, направления и методы анализа эффективности маркетинговой деятельности</p>	<p>Лекция, практическая работа, самостоятельная работа</p>	<p>Устный опрос, тестирование</p>	<p>Тесты из раздела 3.3</p> <p>Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5., контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>Тесты из раздела 3.3</p> <p>Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>Тесты из раздела 3.3</p> <p>Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>

ПК-7	<p>Знать предпосылки и условия осуществления предпринимательской деятельности на принципах маркетинга, формы организации и управления маркетингом;</p> <p>Уметь оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт подготовки отчета о современном состоянии рынка и возможностях предприятия для принятия маркетинговых решений</p>	3	<p>Сформированные и систематические знания сущности маркетинга и его содержание с позиций современных представлений, целей, принципов, функций и концепций маркетинга, умение выдвигать долго- и среднесрочные цели предприятия на основе результатов комплексного исследования рынка, оценки внутренних возможностей предприятия, деятельности конкурентов, тенденций научно-исследовательского прогресса</p>	<p>Лекция, практическая работа, самостоятельная работа</p>	<p>Устный опрос, тестирование</p>	<p>Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5., контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>	<p>Тесты из раздела 3.3 Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5. ., контрольная работа из задания 3.4*</p>
------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*для студентов заочной формы обучения

2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
				Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОК-3	<p>Знать категориальный аппарат маркетинга, принципы и особенности коммуникаций на потребительском и промышленном рынках;</p> <p>Уметь осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации в профессиональной сфере;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт делового общения, проведения переговоров для заключения сделок.</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Коллоквиум, экзамен	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.
ОП К-4	<p>Знать сущность и содержание конкурентоспособности, методы стратегического анализа, этапы разработки стратегии организации;</p> <p>Уметь собирать информацию для стратегического анализа деятельности организации;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации.</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Коллоквиум, экзамен	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.

ПК-1	<p>Знать категориальный аппарат рыночной экономики, факторы маркетинговой (внутренней и макроэкономической) среды организации, характеристики и экономические основы поведения потребителей, политику формирования спроса и стимулирования сбыта;</p> <p>Уметь оценивать воздействие факторов макроэкономической среды на функционирование организации, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт исследования рынков и конкурентной среды отрасли, оценки эффективности маркетинга.</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Коллоквиум, экзамен	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.
ПК-3	<p>Знать задачи и содержание ассортиментной и инновационной политик предприятия как составных частей его товарной политики;</p> <p>Уметь проводить анализ товарной номенклатуры и товарного ассортимента с целью его оптимизации и обновления;</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Коллоквиум, экзамен	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.

	Иметь навыки и (или) опыт планирования инноваций и работы в группах.					
ПК-7	<p>Знать предпосылки и условия осуществления предпринимательской деятельности на принципах маркетинга, формы организации и управления маркетингом;</p> <p>Уметь оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p> <p>Иметь навыки и (или) опыт подготовки отчета о современном состоянии рынка и возможностях предприятия для принятия маркетинговых решений</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Коллоквиум, экзамен	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.	Тесты из-раздела 3.3 Вопросы из раздела 3.1 и 3.2. Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.6.

2.4 Критерии оценки на экзамене

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)
«отлично», высокий уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы.
«хорошо», повышенный уровень	Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты.
«удовлетворительно», пороговый уровень	Обучающийся показал знание основных положений учебной дисциплины, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой.
«неудовлетворительно»	При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

2.5 Критерии оценки устного опроса

Оценка	Критерии
«отлично»	выставляется обучающемуся, если он четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры
«хорошо»	выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе
«удовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает пробелы в знаниях основного учебно-программного материала
«неудовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

2.6 Критерии оценки тестов

Ступени уровней освоения компетенций	Отличительные признаки	Показатель оценки сформированной компетенции
Пороговый	Обучающийся воспроизводит термины, основные понятия, способен узнавать языковые явления.	Не менее 55 % баллов за задания теста.
Продвинутый	Обучающийся выявляет взаимосвязи, классифицирует, упорядочивает, интерпретирует, применяет на практике пройденный материал.	Не менее 75 % баллов за задания теста.

Высокий	Обучающийся анализирует, оценивает, прогнозирует, конструирует.	Не менее 90 % баллов за задания теста.
Компетенция не сформирована		Менее 55 % баллов за задания теста.

2.7 Допуск к сдаче экзамена.

1. Посещение занятий. Допускается один пропуск без предъявления справки.
2. На тестировании достигнут пороговый уровень освоения компетенции.
3. Выполнены все лабораторные работы.
4. Сдан на положительную оценку коллоквиум.
5. Проверена на положительную оценку контрольная работа (для заочной формы обучения).

2.8 Критерии оценки контрольной работы.

Контрольная работа оценивается преподавателем по комплексу показателей его качества с учетом содержания ответов на заданные вопросы. Критериями оценки контрольной работы могут быть: 1) раскрытие содержания вопросов, 2) следование плану работы, 3) способность применять знания, приобретенные при изучении тем курса маркетинга, 4) глубина анализа изученного материала, 5) аргументированность выводов, 6) правильность оформления.

По объему контрольная работа не должна превышать 10-15 страниц, написана грамотным научным языком, по тексту сделаны ссылки на первоисточники, а в конце приведен список использованной литературы.

При соблюдении данных критериев ставится оценка «зачтено», при несоблюдении критериев – «не зачтено».

2.9 Критерии оценки других форм текущего контроля

2.9.1 Критерии оценки практических задач

Оценка	Критерии
«отлично»	ставится, если обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания.
«хорошо»	ставится, если обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания.
«удовлетворительно»	ставится, если обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя.
«неудовлетворительно»	ставится, если обучающийся дает неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

2.9.2 Критерии оценки коллоквиума (в устной и/или письменной форме).

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии (дописать критерии в соответствии с компетенциями)
«отлично»	Обучающийся показал отличные прочные знания по заданным вопросам, умеет самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы
«хорошо»	Обучающийся показал прочные знания по заданным вопросам, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, делать обоснованные выводы.
«удовлетворительно»	Обучающийся показал знание основных положений вопросов коллоквиума, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой.
«неудовлетворительно»	При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений вопросов учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1 Вопросы к коллоквиуму

1. Назовите предпосылки возникновения и этапы развития теории маркетинга.
2. Дайте современное определение понятия «маркетинг».
3. В чем заключается сущность маркетинга?
4. Раскройте содержание категорий маркетинга: «нужда», «потребность», «спрос», «предложение», «товар», «цена», «рынок», «сделка».
5. В чем состоит отличие «рынка продавца» от «рынка покупателя»?
6. Назовите основные цели и принципы маркетинга.
7. Охарактеризуйте общие и специфические функции маркетинга.
8. Охарактеризуйте концепции маркетинга.
9. Чем отличается маркетинг от коммерческих усилий по сбыту? Приведите примеры этих подходов.
10. Чем различаются концепции маркетинга и социально-этичного маркетинга?
11. На каких уровнях осуществляется маркетинг?
12. Назовите существующие в маркетинге виды и разновидности маркетинга.
13. Каково значение информации в системе маркетинга предприятия?
14. Назовите основные принципы формирования и использования информации в

системе маркетинга.

15. Из каких подсистем состоит система маркетинговой информации?
16. Что является предметом маркетинговых исследований и каковы критерии их проведения?
17. Перечислите методы и способы маркетинговых исследований.
18. Назовите основные принципы, по которым производится сегментирование рынка.
19. Дайте характеристику факторам, учитываемым при выборе сегмента рынка.
20. Что понимается под позиционированием товара?
21. Перечислите основные варианты позиционирования товара на рынке.
22. Реклама и ее роль в коммуникационной политике.
23. Назовите этапы планирования рекламной кампании.
24. Как определяется эффективность рекламной деятельности?
25. Назовите наиболее распространенные средства стимулирования сбыта.
26. Чем личная продажа отличается от рекламы?
27. В чем состоят особенности работы торговых агентов на рынке товаров промышленного назначения?
28. Какими качествами должен обладать специалист по сбыту, какие требования к его подготовке предъявляются?
29. Перечислите основные принципы планирования в маркетинге.
30. Какое воздействие на планирование могут оказать факторы внешней среды, в которой действует предприятие?
31. Охарактеризуйте содержание маркетингового плана.
32. Сравните содержание маркетингового плана с бизнес-планом предприятия.
33. Чем различаются типы маркетингового контроля?
34. Охарактеризуйте сущность стратегического планирования.
35. Как оценивается эффективность маркетинговой деятельности?

3.2. Вопросы к экзамену

1. Периоды становления маркетинга и особенности их развития.
2. Содержание, цели и принципы маркетинговой деятельности.
3. Понятие «рынок», «обмен» и «сделка». Их характеристика.
4. Определение маркетинга, его сущность и главное содержание с позиций современных представлений.
5. Понятие спроса и предложения, установление рыночного равновесия. Изучение спроса и расчет емкости рынка
6. Содержание понятий "нужды", "потребности" и "запросы" и их значение в маркетинговом исследовании.
7. Организационные аспекты и типы контроля маркетинга
8. Содержание и сущность основных концепций организации маркетинговой деятельности.
9. Эффективность маркетинга и ее показатели.
10. Основные цели маркетинговой деятельности.
11. Системный подход к исследованию конъюнктуры и основные принципы конъюнктурного исследования.
12. Эффективность маркетинга и ее показатели.
13. Понятие внутренней и внешней среды маркетинга, их взаимодействие.
14. Методология разработки, виды и структура маркетинговых программ.
15. Функции маркетинга и содержание маркетинговой деятельности.
16. Контроль маркетинговой деятельности и оценка ее эффективности.
17. Сущность основных концепций организации маркетинговой деятельности.

18. Основные категории принципы маркетинговой деятельности.
19. Понятие информации, ее виды, свойства и значение в маркетинговой деятельности.
20. Сущность понятия "емкость рынка"
21. Определение емкости товарного рынка.
22. Понятие экономической конъюнктуры и ее характерные особенности.
23. Анализ финансово-экономического положения предприятия, методика его проведения и основные показатели.
24. Методика проведения маркетингового исследования.
25. Прогнозирование конъюнктуры рынка как завершающий этап маркетингового исследования.
26. Оценка конкурентных позиций предприятия.
27. Маркетинговое исследование как функция управления маркетингом, методика проведения.
28. Принципы и методы изучения поведения потребителей.
29. Комплексное исследование рынка в системе маркетинга и его структура.
30. Информационное обеспечение конъюнктурных исследований, характеристика источников информации.
31. Этапы проведения маркетингового исследования и их характеристика.
32. Преимущества и недостатки различных методов сбора информации для маркетингового исследования.
33. Планирование рекламной кампанией, этапы и оценка ее эффективности.
34. Закон РФ «О рекламе».
35. Слабые и сильные стороны различных форм организации службы маркетинга на предприятии.
36. Содержание и сущность основных концепций организации маркетинговой деятельности.
37. Требования к личным качествам специалистов по маркетингу и организация системы их аттестации.
38. Разработка комплекса маркетинга - одно из основных направлений маркетинговой деятельности.
39. Положение о маркетинговой службе предприятия, основные разделы и их характеристика.
40. Реклама и ее роль в коммуникационной политике предприятия.
41. Стимулирование сбыта,
42. Сервисная политика предприятия
43. Организация прямых продаж.
44. Роль и значение информации для деятельности предприятия, информационное обеспечение и СМИ.
45. Основные виды и требования к построению маркетинговых служб на предприятии, их эффективность.
46. Организационная структура маркетинговых служб на сельскохозяйственном предприятии.
47. Понятие внутренней и внешней среды маркетинга, их взаимодействие.
48. Политика позиционирования товара и ее цели.
49. Виды рекламы и использование рекламных средств в коммуникационной политике предприятия.
50. Особенности аукционной и биржевой торговли, характеристика их участников.
51. Закон РФ «О защите прав потребителей». Структура и основные положения.
52. Задачи и методы ценообразования в зависимости от конкретных целей предприятия.
53. Понятие и критерии сегментации рынка.

54. Роль ценовой политики на современном этапе развития основных товарных рынков, виды цен.
55. Характеристика ценовой эластичности спроса и предложения.
56. Стратегии маркетинга относительно показателей цены и качества товаров.
57. Сущность маркетинга как управленческой системы рыночной ориентации, цели и функции.
58. Основные виды скидок на цену товара.
59. Виды цен, зависимость ценообразования от типов рынков.
60. Планирование сбытовой политики предприятия.
61. Функции системы сбыта и каналов товародвижения, особенности.
62. Задачи ассортиментной политики предприятия и укрепления позиций предприятия на рынке.
63. Организация товародвижения и основные методы сбыта продукции.
64. Выбор посредников и факторы формирования сбытовой сети.
65. Товар как важнейший элемент комплекса маркетинга.
66. Классификация товаров по основным критериям в маркетинговом исследовании.
67. Сущность товарной политики предприятия и ее цели.
68. Содержание понятий "товарный ассортимент", "товарная номенклатура" и ее характеристика.
69. Политика повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и управление ее качеством.
70. Инновационная политика предприятия, ее особенности в аграрном секторе
71. Понятие жизненного цикла товара и характеристика его стадий.
72. Сущность понятий "рыночный сегмент", "сегментация рынка" и виды сегментации.
73. Упаковка продукции, ее виды значение.
74. Классификация товаров по основным критериям в маркетинговом исследовании.
75. Содержание маркетинговой деятельности в условиях "массового", "товарно-дифференцированного" и "целевого" маркетинга.
76. Критерии сегментации для потребительских товаров и товаров производственного назначения.
77. Характеристика стадий жизненного цикла товара и политика его рационального продления.
78. Понятие товарного рынка и классификация рынков.
79. Система товародвижения.
80. Маркировка товаров, разработка фирменного стиля предприятия

3.3 Тестовые задания

1. Чувство ощущения человеком нехватки чего-либо называется:

- а) запросом;
- б) потребностью;
- в) нуждой;
- г) необходимостью.

2. Все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается на рынке для обмена называется:

- а) сделкой;
- б) запросом;
- в) обменом;
- г) товаром.

3. Совокупность существующих и потенциальных покупателей товара назы-

ваются:

- а) обменом;
- б) сделкой;
- в) рынком;
- г) бартером.

4. Основой или первопричиной, определяющей потребность и поведение человека, является его:

- а) экономическое положение;
- б) семья;
- в) культура;
- г) мотивация

5. Конкурентная структура рынка, которая позволяет производителю ослабить ценовое соперничество, это:

- а) рынок монополистической конкуренции;
- б) рынок продавца;
- в) рынок чистой конкуренции;
- г) рынок покупателя.

6. Маркетинг – это:

а) ориентация производства и сбыта на удовлетворение выявленных потребностей целевых покупателей;

- б) организация сбытовой деятельности предприятия;
- в) формирование стратегии маркетинговой деятельности;
- г) организация производства, сбыта, рекламной деятельности

7. Потребность, подкрепленная покупательской способностью - это:

- а) товар;
- б) спрос;
- в) нужда;
- г) услуга.

8. Комплекс маркетинг-микс фирмы:

- а) обходится дешевле всего;
- б) означает попеременное использование разных стратегий;
- в) предназначен для потребителей с наиболее высоким доходом
- г) направлен на реализацию стратегии позиционирования

9. Основным критерием отнесения воздействующих факторов к макросреде фирмы является:

- а) возможность измерения степени воздействия;
- б) время воздействия факторов;
- в) необходимость учета фактора в своей деятельности;
- г) независимость факторов от деятельности фирмы

10. Программное заявление (программа) предприятия определяет его с точки зрения:

- а) общественного мнения;
- б) положения среди конкурентов;
- в) удовлетворения нужд и запросов потребителей;
- г) рыночной доли.

11. Профессионально разработанная маркетинговая стратегия гарантирует фирме:

- а) правильный базовый выбор целей и основных средств их достижения;
- б) завоевание максимальной доли рынка;
- в) увеличение объема продаж;
- г) единственный путь получения прибыли

12. Целью функционирования маркетинговой информационной системы яв-

ляется:

- а) создание плана маркетинга;
- б) предоставление информации для принятия управленческих решений;
- в) реализация маркетинговой концепции управления предприятием;
- г) оптимизация системы товародвижения предприятия.

13. Продуктом функционирования маркетинговой информационной системы являются:

- а) базы данных о состоянии маркетинговой среды предприятия и отчеты маркетинговых исследований;
- б) источники первичной информации;
- в) банк методов и моделей;
- г) источники вторичной информации.

14. Информация, которая уже использовалась в других целях, называется:

- а) описательной;
- б) первичной;
- в) поисковой;
- г) вторичной.

15. Изучение различных справочников и статистической литературы относится к:

- а) кабинетным исследованиям;
- б) полевым исследованиям;
- в) не относится к исследованиям;
- г) первичным исследованиям.

16. Основные процессы, которые необходимо организовать для функционирования маркетинговой информационной системы:

- а) сбор, переработка, анализ, передача и хранение информации;
- б) принятие решений по управлению предприятием;
- в) принятие решений по управлению маркетингом;
- г) анкетирование и эксперимент.

17. Целями маркетинговых исследований могут быть:

- а) исследование поведения потребителей;
- б) исследование цен;
- в) исследование эффективности рекламы;
- г) все вышеперечисленные

18. Не относятся к методам сбора первичных данных в маркетинговых исследованиях:

- а) опрос;
- б) эксперимент;
- в) восприятие;
- г) наблюдение.

19. Наблюдение в системе маркетинга представляет собой:

- а) метод сбора маркетинговой информации;
- б) источник внешней маркетинговой информации;
- в) систему сбора и обработки внешней текущей информации;
- г) способ получения и обработки информации.

20. Характерной чертой наблюдения как метода получения маркетинговой информации является:

- а) пассивная регистрация событий;
- б) активное участие наблюдателя в изучаемом процессе;
- в) использование естественных условий для проведения исследования;
- г) использование искусственных условий для проведения исследования.

21. Наиболее удобен для проведения описательных исследований следующий

метод:

- а) наблюдение;
- б) опрос;
- в) эксперимент;
- г) выборка.

22. Характерной чертой эксперимента как метода исследования является:

- а) изучение симпатий потребителей в отношении товара;
- б) активное вмешательство исследователя в процесс создания данных;
- в) оценка эффективности комплекса маркетинга;
- г) исследование эффективности рекламной кампании.

23. Ряд логичных и последовательно сформулированных вопросов называется:

ся:

- а) опросом;
- б) наблюдением;
- в) анкетой;
- г) выборкой.

24. Вопросы в этом (данном) тесте относятся к типу вопросов:

- а) альтернативному;
- б) открытому;
- в) закрытому;
- г) семантическому.

25. Определите порядок маркетингового исследования: 1) сбор информации, 2) выявление проблемы и формулирование целей, 3) отбор источников информации, 4) обработка, анализ и представление собранной информации:

- а) 2.3.1.4.;
- б) 4.3.2.1.;
- в) 4.2.3.1.;
- г) 4.3.1.2.

26. Правила поведения интервьюера и содержание вводной беседы определяются:

- а) международным кодексом по проведению маркетинговых исследований;
- б) инструкцией интервьюера;
- в) в зависимости от ситуации;
- г) по усмотрению интервьюера.

27. Самым универсальным методом опроса является:

- а) личное интервью;
- б) интервью по телефону;
- в) раздача анкет по квартирам;
- г) рассылка анкет по почте.

28. Определенное количество респондентов, отобранных для участия в маркетинговом исследовании называется:

- а) генеральная совокупность;
- б) выборка;
- в) репрезентативная совокупность;
- г) информационный массив.

29. К основным характеристикам выборки не относится:

- а) объем;
- б) репрезентативность;
- в) предельная ошибка;
- г) динамика

30. Выборка, которая отражает все основные признаки генеральной совокупности, называется:

- а) репрезентативной;
- б) нерепрезентативной;
- в) вероятностной;
- г) невероятностной

31. Выборка, при которой все респонденты генеральной совокупности имеют известный шанс быть включенными в выборку, называется:

- а) репрезентативной;
- б) нерепрезентативной;
- в) вероятностной;
- г) невероятностной

32. Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз называется:

- а) операционный анализ;
- б) SWOT-анализ;
- в) SNW-анализ;
- г) PEST-анализ

33. Заключительным документом, в котором отражаются результаты маркетингового исследования, является:

- а) отчет;
- б) программа;
- в) бизнес-план;
- г) стратегия

34. Силы широкого социально-экономического плана, оказывающие влияние на микросреду, относятся к:

- а) макросреде;
- б) природной среде;
- в) маркетинговой среде;
- г) окружающей среде.

35. Контактные аудитории — это:

- а) субъекты, которые непосредственно входят в контакт с предприятием и поставляют ему товары;
- б) субъекты, которые непосредственно контактируют с предприятием, покупая его товары;
- в) субъекты, которые производят аналогичные товары;
- г) субъекты, которые могут оказать влияние на способность предприятия достигать поставленных целей.

36. Относительно невысокие цены на товар, широкий рынок сбыта, узкий ассортимент характерны для следующей концепции маркетинга:

- а) концепции производства;
- б) концепции совершенствования товара;
- в) концепции сбыта;
- г) концепции маркетинга

37. Основной тезис концепции маркетинга заключается в следующем:

- а) непрерывно совершенствовать производство;
- б) заботиться об интересах общества;
- в) продавать то, что произвели;
- г) производить то, что можно продать

38. Товарная марка предназначена для того, чтобы:

- а) компенсировать недостающее товару качество;
- б) обосновать перед потребителем более высокую цену на товар;
- в) дифференцировать товар на рынке среди себе подобных;
- г) повысить эффективность рекламной кампании.

39. К средствам стимулирования сбыта не относится:

- а) скидки;
- б) предоставление кредита;
- в) премиальные продажи;
- г) реклама

40. Специализация в определенных областях управления товаров, сложная иерархия характерны для следующей формы организации маркетинговой службы:

- а) функциональная;
- б) товарная;
- в) рыночная;
- г) смешанная

41. Специализация на рыночной конъюнктуре, быстрая реакция на рыночные колебания характерны для следующей формы организации маркетинговой службы:

- а) функциональная;
- б) товарная;
- в) рыночная;
- г) смешанная

42. Сегмент, призванный олицетворять население в целом, называется:

- а) референтной группой;
- б) целевым сегментом;
- в) выборкой;
- г) исследовательским списком.

43. Процесс разбивки потребителей на группы на основе их различий в нуждах, характеристиках, поведении называют:

- а) дроблением рынка;
- б) сегментированием рынка;
- в) исследованием рынка;
- г) внедрением на рынок.

44. Если потребитель решил выбрать один из аналогичных товаров, то в этом случае действует следующая разновидность конкуренции:

- а) желаний;
- б) товарно-родовая;
- в) товарно-видовая;
- г) марочная.

45. Этап роста характеризуется:

- а) отсутствием конкуренции производителей;
- б) существенным увеличением сбыта;
- в) падением прибыли;
- г) резким уменьшением цены товара.

46. Все, что предназначено для идентификации товаров и дифференциации их от товаров конкурентов, называется:

- а) символом;
- б) патентом;
- в) ценой;
- г) маркой.

47. Первая стадия в процессе создания нового продукта — это:

- а) управленческий анализ;
- б) конструирование товара;
- в) совершенствование товара;
- г) создание идеи.

48. Какой этап жизненного цикла товара обычно характеризуется максимально низкой ценой:

- а) упадок;
- б) выведение на рынок;
- в) рост;
- г) зрелость.

49. На покупательскую способность влияют:

- а) накопления;
- б) доля расходов на сырье;
- в) условия поставок;
- г) предпочтения покупателя.

50. Прямой маркетинг состоит из:

- а) двух посредников;
- б) производителя и потребителя;
- в) производителя и одного посредника;
- г) посредника и потребителя

Ключи (ответы) к контрольным заданиям, материалам, необходимым для оценки знаний – у преподавателя, осуществляющего процедуру контроля.

3.4. Перечень тем контрольных работ

- 1. Социально-экономическая сущность и содержание маркетинга
- 2. Принципы, функции и виды маркетинга
- 3. Основные направления исследований в маркетинге
- 4. Исследование маркетинговой среды и внутренней среды предприятия
- 5. Товар и товарная политика
- 6. Инновационная политика
- 7. Ценовая политика
- 8. Сбытовая политика
- 9. Коммуникационная политика
- 10. Планирование и контроль в системе управления маркетингом

3.5. Практические задания по текущему контролю

Задание 1.

Исходя из конкретной ситуации определить жизнеспособность различных сегментов и разработать соответствующие рекомендации для производителя.

Исходные данные: фермер, вырастивший 21 тонну картофеля, желает выяснить, на какие сегменты рынка рассчитывать при продаже своей продукции, чтобы получить максимум прибыли за свой урожай.

Сегмент А: частные мелкооптовые и розничные магазины. При этом необходимо, чтобы картофель был сортированным, мытым и расфасованным в 5 кг пакеты.

Сегмент Б: государственные магазины, которые принимают немытый и нерасфасованный продукт.

Сегмент В: продажа на месте населению и проезжающим автомобилистам, где продукт также будет продаваться в нерасфасованном и немытом виде.

Сегмент Г: продажа оптовым посредникам, которые требуют, чтобы картофель был рассортирован, вымыт и расфасован в 25 кг мешки.

Таблица с исходными данными

Цена на продукцию и возможности сбыта			Затраты на производство и подготовку к реализации	
Сегмент	Продажная цена за 1кг, руб.	Возможность продажи, кг	Статьи затрат	Затраты на единицу продукции, руб.
А	10	15000	Производство	3
Б	7	4000	Мытье	2
В	10	1000	Сортировка	1,5
Г	9,5	20000	Упаковка в 5 кг пакеты	2
			Упаковка в 25 кг пакеты	1

Задание 2.

Даны три товара. Изменения объемов спроса в зависимости от изменения цены приведены в таблице. Определите коэффициенты ценовой эластичности по каждому товару.

Товар А		Товар В		Товар С	
Цена	Количество	Цена	Количество	Цена	Количество
40	200	3,5	600	1	500
10	1400	7,0	300	2	480

Задание 3.

В результате роста цены с 4 до 7 руб., объем спроса на товар X упал с 1000 до 800 штук. Определите коэффициент эластичности спроса по цене.

3.6. Практические задания по промежуточной аттестации

Задание 1.

Ценовая эластичность спроса населения на товар составляет $(-0,8)$, а эластичность спроса по доходу 1,3. Если цена на товар снизится на 2 %, а доход увеличится на 5 %, что произойдет со спросом на данный товар?

Задание 2.

Коэффициент перекрестной эластичности $E_{x/y} = (-2)$. Цена товара Y равна 100 у. е. Определите спрос на товар X, если цена товара Y увеличится на 10 %, а первоначальный спрос на товар X равен 80 т.

Задание 3.

При цене 10 у. е. объем спроса на товар А равен 1000 штук. Предприниматель решает изменить цену. Он определил, что при росте цены на 10 % эластичность товара становится равной $(-1,2)$, при снижении цены на 10 % коэффициент эластичности равен $(-0,8)$. На какой цене остановится предприниматель?

Задание 4.

Плодово-ягодное хозяйство пригорода Воронежа решило продать по прямым связям 120 тонн яблок в г. Мурманск. Исходные данные:

- себестоимость 1 кг яблок - 2,5 руб.;
- цена реализации 1 кг в г. Воронеже - 6,0 руб.;
- цена реализации 1кг в г. Мурманске - 18,0 руб.;
- расстояние до Мурманска по железной дороге - 2000 км, по автотрассе - 1800 км;
 - стоимость доставки: ж.-д. тариф 1 км 1-ой рефрижераторной секции (4 вагона - по 60 т) - 52 руб., тариф 1км/пробега Камаза с рефрижератором (12 т) - 5 руб.; самолетом (Ил-76, 40 т)- 80 тыс. руб. в час.
- затраты на охрану по ж.-д. дороге и авиапутем входят в состав тарифной стоимости, по автотрассе - 5% от стоимости груза (в мировой практике от 5 до 30% в зависимости от качества груза);
- погрузочно-разгрузочные работы - 50 руб. за 1 т;
- длительность маршрута: авто - 3 дня, ж.-д. - 180 км в сутки по нормативу (вагонные и контейнерные перевозки), самолетом - 3 часа.

Требуется определить, где выгоднее реализовывать яблоки, и каким способом их транспортировать. Рассчитайте прибыль и рентабельность сделки в каждом случае. Сделайте выводы.

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

4.1 Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся П ВГАУ 1.1.01 – 2017,

Положение о фонде оценочных средств П ВГАУ 1.1.13 – 2016.

4.2 Методические указания по проведению текущего контроля

1.	Сроки проведения текущего контроля	На практических занятиях
2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории в течение практического занятия
3.	Требования к техническому оснащению аудитории	в соответствии с ОПОП и рабочей программой
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящих процедуру контроля	Закшевская Е.В., Закшевская Т.В.
5.	Вид и форма заданий	Собеседование
6.	Время для выполнения заданий	в течение занятия
7.	Возможность использования дополнительных материалов.	Обучающийся может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающих результаты	Закшевская Е.В., Закшевская Т.В.
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал/доводится до сведения обучающихся в течение занятия
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в ФГБОУ Воронежский ГАУ

4.3. Ключи (ответы) к контрольным заданиям, материалам, необходимым для оценки знаний

Ключи (ответы) к контрольным заданиям, материалам, необходимым для оценки знаний находятся на кафедре управления и маркетинга в АПК у ведущего курса преподавателя