

**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

«15» июня 2021 г.

**Фонд оценочных средств**

по учебной дисциплине **Б1.Б.13 Маркетинг**  
для направления подготовки 38.03.02 Менеджмент  
прикладного бакалавриата  
профиля «Производственный менеджмент в АПК»

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

Индекс	Формулировка	Разделы дисциплины		
		1	2	3
ОПК-4	способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	+	+	
ПК-3	владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности		+	+
ПК-6	способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений		+	+
ПК-9	способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	+	+	
ПК-17	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели			+

**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			
Академическая оценка по 4-х балльной шкале (зачет с оценкой)	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

## 2.2 Текущий контроль

Код	Планируемые результаты	Раздел дисциплины	Содержание требования в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
						Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОПК-4	<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: делового общения, проведения переговоров для заключения сделок.</p>	1,2	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	Лекция, лабораторно-практическая работа, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.
ПК-3	<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: стратегического анализа, разработки и</p>	2,3	Сформированные и систематические знания основных концепций маркетинга, понятие коммуникационной политики, сущность и функции рекламы, методов формирования благоприятного общественного мнения, некоммерческий ха-	Лекция, лабораторно-практическая работа, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю

	осуществления стратегии организации.		рактор общественно-го мнения, факторов, определяющих задачи, структуру, функции и права маркетинговой службы			3.5.		лю из раздела 3.5.
ПК-6	Знать: задачи и содержание ассортиментной и инновационной политик предприятия как составных частей его товарной политики. Уметь: проводить анализ товарной номенклатуры и товарного ассортимента с целью его оптимизации и обновления. Иметь навыки: планирования инноваций и работы в группах.	2,3	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	Лекция, лабораторно-практическая работа, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.
ПК-9	Знать: категориальный аппарат рыночной экономики, факторы маркетинговой (внутренней и макроэкономической) среды организации, характеристики и экономические основы поведения потребителей, политику формирования спроса и стимулирования сбыта. Уметь: оценивать воздей-	1,2	Сформированные и систематические знания порядка проведения маркетингового исследования, методов исследования и документирование результатов исследования, направления и методы анализа эффективности марке-	Лекция, лабораторно-практическая работа, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.	Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему

	<p>ствие 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: исследования рынков и конкурентной среды отрасли, оценки эффективности маркетинга.</p>		<p>тинговой деятельности</p>			<p>из раздела 3.5.</p>		<p>контролю из раздела 3.5.</p>
ПК-17	<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: исследования производственно-сбытовых и выявления новых рыночных возможностей предприятия.</p>	3	<p>Сформированные и систематические знания сущности маркетинга и его содержание с позиций современных представлении, 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-</p>	<p>Лекция, лабораторно-практическая работа, самостоятельная работа</p>	<p>Устный опрос, тестирование</p>	<p>Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2. Рефераты из раздела 3.4. Практические задания по текущему контролю из раздела 3.5.</p>

			исследовательского прогресса					
--	--	--	---------------------------------	--	--	--	--	--

## 2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
				Пороговый уровень (удовлетворительно)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОПК-4	<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: делового общения, проведения переговоров для заключения сделок.</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Экзамен, курсовой проект	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>
ПК-3	<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: стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации.</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Экзамен, курсовой проект	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>
ПК-6	Знать: задачи и содержание ассортиментной и инновационной политик предприятия как составных частей его товарной	Лекция, практическая ра-	Экзамен, курсовой проект	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раз-</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела</p>

	<p>политики.</p> <p>Уметь: проводить анализ товарной номенклатуры и товарного ассортимента с целью его оптимизации и обновления.</p> <p>Иметь навыки: планирования инноваций и работы в группах.</p>	бота, самостоятельная работа		<p>3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>дела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>
ПК-9	<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: исследования рынков и конкурентной среды отрасли, оценки эффективности маркетинга.</p>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Экзамен, курсовой проект	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p> <p>Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.</p>
ПК-17	<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>	Лекция, практическая работа, самостоятельная работа	Экзамен, курсовой проект	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p>	<p>Тесты из раздела 3.2.</p> <p>Вопросы из раздела 3.1 и 3.2.</p> <p>Перечень тем курсовых работ из раздела 3.3.</p>



	Иметь навыки: исследования производственно-сбытовых и выявления новых рыночных возможностей предприятия.			Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.	Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 3.6.	Практические задания по промежуточной аттестации из раздела 3.5 и 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
«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 Критерии оценки эссе/реферата/доклада

Оценка	Критерии
«отлично»	Эссе/реферат соответствует всем требованиям, предъявляемым к такого рода работам. Тема раскрыта полностью, четко выражена авторская позиция, имеются логичные и обоснованные выводы. Работа написана на основе рекомендованной основной и дополнительной литературы, а также иной литературы, чем та, что предложена в рабочей программе соответствующей учебной дисциплины. На высоком уровне выполнено оформление работы. Обучающийся четко излагает в работе и выражает свою точку зрения при устном ответе по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры.
«хорошо»	В целом тема данной работы раскрыта; выводы сформулированы, но недостаточно обоснованы; использована необходимая как основная, так и дополнительная литература; недостаточно четко проявляется авторская позиция. Грамотное оформление. Обучающийся допускает отдельные погрешности в ответе.
«удовлетворительно»	Тема раскрывается на основе использования нескольких основных и дополнительных источников; слабо отражена собственная позиция, выводы имеются, но они не обоснованы; материал изложен непоследовательно, без соответствующей аргументации. Имеются недостатки по оформлению. Обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях основного материала по теме эссе/реферата.
«неудовлетворительно»	Тема не раскрыта; материал изложен без собственной оценки и выводов. Имеются недостатки по оформлению работы. Обучающийся обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений по теме эссе/реферата, а также в случае его отсутствия.

## 2.8 Критерии оценки лабораторно-практических заданий

Оценка	Критерии
«неудовлетворительно»	Задача не решена или решена неправильно
«удовлетворительно»	Задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задача решена не полностью или в общем виде.
«хорошо»	Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
«отлично»	Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом.

## 2.9. Допуск к сдаче экзамена

1. Посещение занятий. Допускается один пропуск без предъявления справки.
2. На тестировании достигнут пороговый уровень освоения компетенции.
3. Выполнены все лабораторно-практические задания.
4. Защита курсового проекта.

### 2.10. Критерии оценки курсового проекта.

При оценке курсового проекта учитываются качество выполненной работы, ее научный уровень, оформление, язык и стиль изложения, выступление студента на защите, ответы на вопросы по теме. Защита и оценка курсового проекта – это подведение итогов самостоятельной работы студента.

Оценка	Критерии
«отлично»	ставится за всестороннюю глубокую разработку темы на основе широкого круга источников информации; если проявлено критическое отношение к использованному материалу, самостоятельность суждений и выводов, правильно произведен анализ имеющейся информации и необходимые расчеты, нет существенных недостатков в стиле изложения.
«хорошо»	ставится при нарушении одного из ранее изложенных требований. Например, в случае ошибок в анализе, расчетах, выводах, но при условии достаточно полной, глубокой и самостоятельной проработки темы, а также соблюдении всех других требований (глубина, широта информации, связи с хозяйственной практикой и т.д.).
«удовлетворительно»	ставится за работу, текст и цифровые данные которой свидетельствуют о том, что студент ознакомился и проработал основные источники информации, без привлечения которых работа вообще не могла бы быть выполнена, а содержание темы раскрыл в основном правильно.
«неудовлетворительно»	Работа может быть не допущена к защите, если она не отвечает предъявленным требованиям, не раскрывает существо исследуемой проблемы и соответственно оценивается неудовлетворительно. Причиной «не допуска» к защите также может быть небрежность в оформлении работы. В этих случаях курсовая работа возвращается студенту на доработку. После устранения указанных замечаний работа повторно представляется руководителю. Доработка производится на дополнительных листах. Курсовая работа должна быть написана в сроки, устанавливаемые кафедрой. Несвоевременное представление курсовой работы на кафедру приравнивается к неявке на экзамен, поэтому студент, не сдавший без уважительных причин в срок курсовую работу, получает неудовлетворительную оценку, считается имеющим академическую задолженность и не допускается к сдаче экзамена по данной дисциплине.

**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 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 называется:**

- 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 является:**

- 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:**

- 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

**3.3. Перечень тем курсовых проектов:**

1. Повышение конкурентоспособности продукции предприятия.
2. Повышение конкурентоспособности предприятия.
3. Управление качеством продукции в системе маркетинга (на примере конкретной организации)
4. Разработка стратегии и тактики ведения конкурентной борьбы предприятия
5. Комплексное исследование товарного рынка
6. Разработка комплекса маркетинга для конкретного товара.
7. Оценка эффективности маркетинговых исследований (на примере конкретного предприятия).
8. Разработка программы маркетинга (на примере отдельного товара, предприятия).
9. Проведение SWOT-анализа предприятия (товара или товарного ассортимента)
10. Формирование товарной политики предприятия.
11. Разработка политики товародвижения в маркетинговой деятельности.
12. Построение маркетинговых каналов распределения продукции предприятия
13. Управление товарным ассортиментом продукции предприятия.
14. Оценка факторов, влияющих на принятие решения потребителем о покупке товара
15. Эффективность ценовой политики предприятия.
16. Разработка кампании продвижения товарной марки
17. Разработка политики формирования спроса и стимулирования сбыта продукции.
18. Сегментирование потребительского рынка
19. Позиционирование товара предприятия (на примере конкретного товара).
20. Разработка и оценка эффективности рекламной кампании предприятия.
21. Ценовая политика предприятия в системе маркетинга.
22. Стратегическое планирование маркетинга на предприятии.
23. Позиционирование предприятия на рынке
24. Разработка бюджета маркетинга (на примере предприятия)
25. Разработка программы Интернет-продвижения продукта/предприятия.
26. Развитие системы Интернет-маркетинга на предприятии.
27. Разработка рыночной стратегии предприятия
28. Разработка стратегии выхода предприятия на международные рынки
29. Сегментирование промышленного рынка
30. Маркетинговое исследование аграрного рынка

### **3.4. Темы рефератов:**

1. Эволюция маркетинга в XX и XXI веках.
2. Роль системного подхода в применении маркетинга.
3. Традиции российского купечества.
4. Роль и значение России на мировом аграрном рынке (в дореволюционный, советский или современный периоды).
5. Основные направления применения маркетинга на предприятиях АПК.
6. История развития рекламы и рекламного бизнеса в России и за рубежом.
7. Основоположники развития маркетинга и их вклад в науку.
8. Филипп Котлер и его вклад в развитие маркетинга.
9. Вклад российских и зарубежных ученых в развитие маркетинга как науки.
10. Этические аспекты маркетинга на потребительском рынке.
11. Комплексная оценка факторов, влияющих на принятие решений в области маркетинга.
12. Влияние предпочтений потребителей на деятельность предприятий системы АПК
13. Управление хозяйственным портфелем на основе концепции жизненного цикла товара.
14. Факторы ценообразования на агропродовольственном рынке.
15. Влияние маркетинга на финансовый результат предприятия.
16. Использование ситуационного анализа при решении маркетинговых проблем.
17. Карьера в маркетинге и требования к специалистам.
18. Маркетинг и экономическая теория.
19. Экономико-математические методы и прикладные модели в маркетинге.
20. Особенности маркетинга средств производства.
21. Адаптация к веку электронного маркетинга.
22. Тенденция и среда международного маркетинга.
23. Целесообразность и методы выхода на внешний рынок.
24. Особенности маркетинга в сфере услуг.
25. Закономерности поведения потребителей.
26. Методы и инструменты маркетингового исследования.
27. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятий.
28. Принципы сегментации рынка.
29. Сетевой маркетинг.
30. Особенности и сущность маркетинга услуг.
31. Методика маркетинговых исследований товарных рынков.
32. Оценка потенциальной емкости товарного рынка: методика и значение и др.
33. Использование матричного подхода при выборе маркетинговой стратегии предприятия (матрицы Мак-Кинси и др.).
34. Типы конкурентного поведения и методы их реализации.
35. Методика проведения делового анализа ПИМС.
36. Роль и значение ценовых стратегий в повышении эффективности маркетинговой деятельности. Факторы, влияющие на эластичность спроса и предложения.
37. Брендинг и его значение в современном маркетинге.
38. Качество и конкурентоспособность продукции в маркетинге.
39. Особенности организации товародвижения в маркетинге.
40. Роль и значение коммуникационной политики в маркетинге.
41. Особенности системы стимулирования сбыта аграрной продукции.
42. Оценка эффективности каналов распределения в маркетинге.
43. Современные средства и технологии стимулирования сбыта товаров.
44. Методика подготовки и требования к отчету по маркетинговому исследованию рынка
45. Современное значение и требования к упаковке товара.
46. Товарный знак и его значение в маркетинге.
47. Маркировка товаров: технология, роль и значение в маркетинге.

48. История возникновения и эволюция рекламы.
49. Современные инструменты, виды и технологии рекламы.
50. Фирменный стиль предприятия.
51. Функции управляющего по маркетингу на предприятии.
52. Варианты организации управления маркетингом в зависимости от состояния производства и положения на рынке.
53. Задачи и функции подразделений службы маркетинга.
54. Рационализация системы организации маркетинговой деятельности.
55. Маркетинг и консалтинговая деятельность.
56. Особенности агропромышленного маркетинга.
57. Оценка эффективности маркетинга.
58. Управление маркетингом (на уровне предприятия, отрасли, региона или страны).
59. Управление маркетинг, сущность и содержание.
60. Полезность ситуационного анализа как инструмента самоконтроля маркетинговой деятельности предприятия.

### 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.

### Задание 4.

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 5.

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 6.

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 7.

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.

### 3.6. Практические задания к промежуточному контролю

**Задание 1.** Торговая фирма «Смак» действует в 2-х районах города.

Для каждого района известны изменения в условиях реализации нового продукта - биосоуса «Лакомка» (K), интенсивность покупок продукта в среднем на одного покупателя в год (G), увеличение или снижение доли рынка в результате конкуренции производителей продукта (D), издержки по сегментации рынка в каждом из районов (S). Все данные по районам приведены в таблице.

Район 1	Район 2
$K_1 = 1,5$ млн. покупателей	$K_2 = 2,5$ млн. покупателей
$G_1 = 4000$ руб./год	$G_2 = 3500$ руб./год
$D_1 = +0,2$	$D_2 = -0,3$
$S_1 = 0,5$ млн. руб.	$S_2 = 0,5$ млн. руб.

Определите район, в котором торговой фирме выгоднее всего реализовывать всю партию нового товара. Какова будет величина объема чистых продаж?

Критерий оптимума реализации в данном случае определяется по формуле:

$V = [KG(1+D) - S]$  ----- **max**, где V – **объем чистых продаж**.

**Задание 2.** Продается сахар с оптового склада по цене 22 руб. за 1 кг, минимальная партия - 10 т. По какой розничной цене нужно продать его, чтобы получить рентабельность не менее 30%.

**Задание 3.** Хозяйство хочет закупить оборудование для производства колбасы за 75 млн. руб., производительностью 1 т/смену. Цена реализации 1 кг колбасы - 253 руб., себестоимость - 202,4 руб. За какой срок окупится оборудование?

**Задание 4.** Птицефабрика реализовала мясо кур по цене 82,0 руб. за 1 кг. Уровень рентабельности составил 20%. Какую прибыль получило предприятие от реализации своей продукции?

**Задание 5.** С оптового склада продается сахар по цене 22 руб. за 1 кг, минимальная партия - 10 т. Розничная цена 35 руб. за 1 кг, при этом партия будет реализована за 20 дней. Дополнительные условия: аренда автомашины - 750 руб., место на рынке - 500 руб., заработная плата продавца и грузчика соответственно - 800 и 500 руб. в день. Необходимо рассчитать прибыль и рентабельность сделки за 20 дней при продаже по цене 35 руб./кг.

#### **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 ОП ВО 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 ВО Воронежский ГАУ

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

Ключи (ответы) к контрольным заданиям, материалам, необходимым для оценки знаний хранятся на кафедре управления и маркетинга в АПК

**Рецензент:** генеральный директор ООО «Девицкий Колос» Семилукского района Воронежской области Зубков В.В.