



1

## ЛИСТ РАССМОТРЕНИЯ И СОГЛАСОВАНИЯ

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 668 от 17.07.2017 г., к результатам освоения программы бакалавриата по направлению подготовки 35.03.08 - «Водные биоресурсы и аквакультура» и с учетом зональных особенностей Республики Дагестан.

Составитель: П.А. Алигазиева, доктор с.-х. наук, профессор 

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры овцеводства, скотоводства, технологии производства и переработки продукции животноводства 18.03. 2024 г., протокол №7

Заведующий кафедрой 

Алигазиева П.А.

Рабочая программа одобрена методической комиссией факультета биотехнологии, протокол № 7 от 19.03. 2024 г.

Председатель методкомиссии 

Хирамагомедова П.М.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....
4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....
5. Содержание дисциплины.....
  - 5.1. Разделы дисциплины и виды занятий в часах.....
  - 5.2. Тематический план лекций.....
  - 5.3. Тематический план практических занятий.....
  - 5.4. Содержание разделов дисциплины.....
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы .....
7. Фонды оценочных средств.....
  - 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....
  - 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций .....
  - 7.3. Типовые контрольные задания .....
  - 7.4. Методика оценивания знаний, умений, навыков .....
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....
11. Информационные технологии и программное обеспечение.....
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса .....
13. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....

Дополнения и изменения в рабочую программу дисциплины

## **1. Цели и задачи дисциплины**

*Цель дисциплины*- формирование у бакалавров комплекса знаний в области менеджмента и маркетинга; освоение теоретических знаний, практических умений и понимание функционирования менеджмента и маркетинга в рыбоводстве.

*Задачи дисциплины* - изучение теоретических основ менеджмента и маркетинга в рыбоводстве, методологии инвестиционных проектов и конкурентноспособности рыбоводных предприятий; построение схем управления организацией в рыбоводстве; овладение практическими навыками стратегическим планированием в рыбоводстве, методами маркетингового исследования товарного рынка продукции рыбоводства.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОПОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине

Компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы компетенций	Раздел дисциплины	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (или ее части) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-1 УК-2 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	1-2	Основные закономерности роста и развития, типы конституции, оценка экстерьера и интерьера животных, методы разведения, биологические особенности и хозяйственно-полезные качества разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных	Использовать основные закономерности роста и развития, типы конституции, оценка экстерьера и интерьера животных, методы разведения, биологические особенности и хозяйственно-полезные качества разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных.	Навыками использования основных закономерностей роста и развития, определения типов конституции, оценки экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных.
		ИД – 2 УК-2 Проектирует решение	1-2	конкретные задачи проектов, выбирая оптимальный способ	принимать конкретные задачи проектов, выбирая оптимальный	Навыками принятия конкретных задач проектов, выбирая

		конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений		ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов ограничений	способ решений, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов ограничений	оптимальный способ решений, исходя из действующих норм и имеющихся ресурсов ограничений
УК - 6	Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	ИД-1 УК - 6 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	1-2	Использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	Использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	Владеет навыками использования инструментами и методами управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей
УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	ИД – 1 УК-9 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	1-6	базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	понимать базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	владеет навыками базовых принципов функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Менеджмент и маркетинг» относится к блоку «Дисциплины (модули)» обязательной части Б1.О.28 по направлению подготовки - «Водные биоресурсы и аквакультура».

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

Дисциплина «Менеджмент и маркетинг» является основополагающим для изучения следующих дисциплин: информационные технологии в рыбном хозяйстве, контроль и надзор за рыбохозяйственной деятельностью, экономика и управление на предприятии аквакультуры.

Разделы дисциплины и междисциплинарные связи  
с последующими дисциплинами

№ №	Наименование последующих дисциплин	№№ разделов (модулей) данной дисциплины, необходимых для изучения (последующих) обеспечиваемых дисциплин	
		1	2
1.	Рыбохозяйственное законодательство	+	+
2.	Методы рыбохозяйственных исследований	+	+
3.	Преддипломная практика	+	+
4.	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы	+	+

### 4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестр
		6
Общая трудоемкость: часы	108	108
зачетные единицы	3	3
Аудиторные занятия (всего), в т.ч.:	36 (8)*	36 (8)*
лекции	18(4)*	18(4)*

практические занятия (ПЗ)	18(4)*	18(4)*
<i>Самостоятельная работа (СРС), в т.ч.:</i>	36	36
подготовка к практическим занятиям	5	5
самостоятельное изучение тем	20	20
другие виды СРС	6	6
подготовка к текущему контролю	5	5
<i>Промежуточная аттестация</i>	экзамен (36 часов)	

\*-занятия, проводимые в интерактивных формах

#### Очно-заочная форма обучения

<i>Виды учебной работы</i>	<i>Всего часов</i>	<i>Семестр</i>
		7
<i>Общая трудоемкость: часы</i>	108	108
<i>зачетные единицы</i>	3	3
<i>Аудиторные занятия (всего), в т.ч.:</i>	32 (4)*	32 (4)*
лекции	16(2)*	16(2)*

практические занятия (ПЗ)	16(2)*	16(2)*
<i>Самостоятельная работа (СРС), в т.ч.:</i>	40	40
подготовка к практическим занятиям	9	9
самостоятельное изучение тем	20	20
другие виды СРС	6	6
подготовка к текущему контролю	5	5
<i>Промежуточная аттестация</i>	экзамен (36 часов)	

\*-занятия, проводимые в интерактивных формах



## 5. Содержание дисциплины

### 5.1. Разделы дисциплины по видам занятий

#### Очная форма обучения

n/n	Наименование разделов	Всего (часов)	Аудиторные занятия (час)		Самостоятельная работа
			Лекции	ПЗ	
1.	Менеджмент	32	10(2)*	8(2)*	14
2	Маркетинг	40	8(2)*	10(2)*	22
	<i>Всего</i>	<i>72+36 (экз.)</i>	<i>18(4)*</i>	<i>18(4)*</i>	<i>36</i>

#### Очно-заочная форма обучения

n/n	Наименование разделов	Всего (часов)	Аудиторные занятия (час)		Самостоятельная работа
			Лекции	ПЗ	
1.	Менеджмент	36	8(1)*	8(1)*	20
2	Маркетинг	36	8(1)*	8(1)*	20
	<i>Всего</i>	<i>72+36 (108) (4)* (экз.)</i>	<i>16(4)*</i>	<i>16(4)*</i>	<i>40+36</i>

### 5.2. Тематический план лекций

#### Очная форма обучения

п/п	Темы лекций	Количество часов
<b>Раздел 1. Менеджмент</b>		
1.	Методологические основы менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации	2
2.	Методы и инструменты управления. Горизонтальное и вертикальное уровни управления	2
3.	Эффективность менеджмента.	2*
4.	Мотивация деятельности в менеджменте	2
5.	Планирование как функция менеджмента (стратегический менеджмент)	2

Раздел 2- Маркетинг		
6.	Теоретические основы маркетинга: сущность, цели и задачи. Сегментирование рынка и позиционирование товара	2*
7	Методы исследования рынков сбыта. Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования	2
8	Ценовая и коммуникационная политика организации	2
9	Планирование и контроль маркетинговой деятельности. Система оплаты и нормирование труда	2
Всего часов		18 (4) *

### Очно-заочная форма обучения

п/п	Темы лекций	Количество часов
Раздел 1. Менеджмент		
1.	Методологические основы менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации	2
2.	Методы и инструменты управления. Горизонтальное и вертикальное уровни управления	2
3.	Эффективность менеджмента.	2*
4.	Мотивация деятельности в менеджменте	
5.	Планирование как функция менеджмента (стратегический менеджмент)	2
Раздел 2- Маркетинг		
6.	Теоретические основы маркетинга: сущность, цели и задачи. Сегментирование рынка и позиционирование товара	2*
7	Методы исследования рынков сбыта. Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования	2
8	Ценовая и коммуникационная политика организации	2
9	Планирование и контроль маркетинговой деятельности. Система оплаты и нормирование труда	2
Всего часов		16 (4) *

### 5.2.

### Тематический план практических занятий Очная форма обучения

п/п	Темы практических занятий	Количество часов
-----	---------------------------	------------------

1.	Методологические основы менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации	2*
2.	Горизонтальное и вертикальное уровни управления.	2
3.	Мотивация деятельности в менеджменте.	2
4.	Планирование как функция менеджмента (стратегический менеджмент).	2
5.	Теоретические основы маркетинга: сущность, цели и задачи.	2
6	Сегментирование рынка и позиционирование товара. Методы исследования рынков сбыта.	2
7	Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования.	4
8	Ценовая и коммуникационная политика организации.	2*
9	Планирование и контроль маркетинговой деятельности.	4
Всего часов		18(4)*

*Очно- заочная форма обучения*

п/п	Темы практических занятий	Количество часов
1.	Методологические основы менеджмента. Внешняя и внутренняя среда организации	2*
2.	Горизонтальное и вертикальное уровни управления.	2
3.	Мотивация деятельности в менеджменте.	2
4.	Планирование как функция менеджмента (стратегический менеджмент).	2
5.	Теоретические основы маркетинга: сущность, цели и задачи.	2
6	Сегментирование рынка и позиционирование товара. Методы исследования рынков сбыта.	2
7	Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования.	2
8	Ценовая и коммуникационная политика организации. Планирование и контроль маркетинговой деятельности.	2*
Всего часов		16(4)*

### 5.3. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела	Компетенции
<b>Раздел 1. Менеджмент</b>			

1.	Методологические основы менеджмента	Понятие менеджмента, цели и основные задачи менеджмента. Функции менеджмента. Классификация функций. Принципы менеджмента.	<b>ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9</b>
2.	Внешняя и внутренняя среда организации	Организация как открытая система управления. Этапы жизненного цикла организации. Схемы производственно – хозяйственных связей организации. Производственно – хозяйственные связи и жизненный цикл организации. Внутренняя среда.	<b>ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9</b>
3.	Методы и инструменты управления	Классификация методов менеджмента. Сущность методов менеджмента. Инструменты управления.	<b>ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9</b>

4.	Горизонтальное и вертикальное уровни управления	Характеристика уровней управления. Методы управления, их сущность и классификация. Цели и инструменты управления. Понятие организационной культуры.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
5.	Виды и формы структур управления	Характеристика уровней управления. Методы управления, их сущность и классификация. Цели и инструменты управления. Понятие организационной культуры. Организационная структура. Виды структур. Формы структур.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
6	Мотивация деятельности в менеджменте	Структурные составляющие мотивации труда и их характеристика. Мотивированное управление. Иерархия потребностей Маслоу. Классификация теорий потребностей.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
7	Планирование как функция менеджмента (стратегический менеджмент)-	План, планирование в менеджменте. Виды планирования и их характеристика. Разработка стратегии маркетинга. Определение стратегии. Виды стратегии.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
<b>Раздел 2. Маркетинг</b>			
8.	Теоретические основы маркетинга: сущность, цели и задачи	Сущность маркетинга. Управление маркетингом. Основные цели маркетинга. Окружающая среда маркетинга.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
9	Сегментирование рынка и позиционирование товара	Разработка стратегии рынка. Целевые сегменты. Сегментирование рынка и рыночная конъюнктура. Стратегия позиционирования продукции на рынке.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
10	Методы исследования	Основные понятия и направления. Опыт проведения исследований. Способы организации маркетинговых	ИД- 1УК-2,

	рынков сбыта	исследований. Отдел маркетинговых исследований. Сбытовая политика фирмы.	ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
11	Система маркетинговой информации и маркетинговые исследования	Определение маркетинговых исследований. Этапы исследования. Факторы, определяющие объем информации, необходимой для изучения товарного рынка и собственного потенциала предприятия. Предмет и источники информации для маркетинговых исследований. Процесс маркетингового исследования – сбор, обработка и использование информации. Маркетинговые информационные системы.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
12	Ценовая и коммуникационная политика организации	Определение ценовой политики. Ценообразование на разных типах рынков. Факторы, влияющие на ценообразование. Методы ценообразования. Структура комплекса мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта. Бюджетное обеспечение продвижения товаров. Реклама как система коммуникации	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
13	Планирование и контроль маркетинговой деятельности	Планирование маркетинга: понятие, содержание и виды. Этапы и процесс планирования. Разработка стратегии маркетинга. Определение стратегии и виды стратегии. Контроль маркетинговой деятельности.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9
14	Система оплаты труда и нормирование труда	Системы оплаты труда. Нормирование труда специалиста.	ИД- 1УК-2, ИД- 2УК-2 ИД- 1УК-6, ИД-2УК-9

## 6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

### Тематический план самостоятельной работы

#### Очная форма обучения

п/п	Тематика самостоятельной работы	Количество часов	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
			основная (из п.8)	дополнительная (из п.8)	(интернет-ресурсы) (из п.8)

			РП)	РП)	п.9 РП)
1	Методологические основы менеджмента. Внешняя среда организации.	2	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
2	Методы и инструменты управления	2	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
3	Горизонтальное и вертикальное уровни управления.	2	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
4	Виды и формы структур управления	2	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
5	Мотивация деятельности В менеджменте	2	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
6	Планирование как функция менеджмент(Стратегический менеджмент).	2	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
7	Методология оценки эффективности инвестиционных проектов	2	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
8	Теоретические основы маркетинга.	4	1	5,7,8	1-6
9	Сегментирование рынка и позиционирование товара	2	1	5,7,8	1-6
10	Методы исследования рынков сбыта	4	1	5,7,8	1-6
11	Система маркетинговой информации и маркетинговых исследований.	2	1	5,7,8	1-6
12	Ценовая и коммуникационная политика маркетинга.	2	1	5,7,8	1-6
13	Планирование и контроль маркетинговой деятельности.	4	1	5,7,8	1-6
14	Система оплаты труда и нормирование труда	4	1	5,7,8	1-6
Всего:		36			

### Очно-заочная форма обучения

п/п	Тематика самостоятельной работы	Количество часов	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
			основная (из п.8	дополнительная (из п.8	(интернет-ресурсы) (из

			РП)	РП)	п.9 РП)
1	Методологические основы менеджмента. Внешняя среда организации.	1	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
2	Методы и инструменты управления	1	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
3	Горизонтальное и вертикальное уровни управления.	1	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
4	Виды и формы структур управления	1	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
5	Мотивация деятельности В менеджменте	1	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
6	Планирование как функция менеджмент(Стратегический менеджмент).	2	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
7	Методология оценки эффективности инвестиционных проектов	2	2, 3, 12	4,6,9,10	1-6
8	Теоретические основы маркетинга.	2	1	5,7,8	1-6
9	Сегментирование рынка и позиционирование товара	2	1	5,7,8	1-6
10	Методы исследования рынков сбыта	1	1	5,7,8	1-6
11	Система маркетинговой информации и маркетинговых исследований.	2	1	5,7,8	1-6
12	Ценовая и коммуникационная политика маркетинга.	1	1	5,7,8	1-6
13	Планирование и контроль маркетинговой деятельности.	2	1	5,7,8	1-6
14	Система оплаты труда и нормирование труда	1	1	5,7,8	1-6
	подготовка к практическим занятиям	9	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
	другие виды СРС	6	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
	подготовка к текущему контролю	5	2, 3, 12	4,6,9,10,11	1-6
Всего:		40			

### **Учебно-методические материалы для самостоятельной работы в методических указаниях (п.8 РПД)**

1. Алигазиева П.А. Менеджмент: Учебно – методическое пособие к практическим и семинарским занятиям для студентов факультета агротехнологии и землеустройства по направлению подготовки 190304– «Технология продукции и организация общественного питания» очной и заочной формы обучения.- Махачкала.- 2016 г.- 78 с.
2. Алигазиева П.А. Маркетинг: Учебно – методическое пособие к



практическим и семинарским занятиям для студентов факультета биотехнологии по направлению подготовки 36.03.02–«Зоотехния» очной и заочной форм обучения.- Махачкала.- 2018 г.- 72 с.

3. Алигазиева П.А. Товарный менеджмент: Учебно – методическое пособие к практическим и семинарским занятиям для студентов факультета агротехнологии и землеустройства по направлению подготовки «Товароведение» очной и заочной форм обучения.- Махачкала.- 2016 г.- 59с.

4.Багиев, Г. Л. Маркетинг: учебник для бакалавров. - 4-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2012.– 560 с.

5. Глухов, В. В. Менеджмент: учебник. - 3-е изд. - СПб: Питер, 2007. - 608с.

6. Ерёмин, В. Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник. - Москва: КНОРУС, 2014. - 648с.

7. Идрисов Ш.А. Менеджмент, 5-е изд./Махачкала, 2005 .- 258 с.

8. Королев Ю.Б. Менеджмент в АПК: учебник / Ю. Б. Королев, В. Д. Коротнев, Г. Н. Кочетова. - Москва: "КолосС", 2007. - 424с.

9. Лавров А.М., Поликарпова Л.А. Использование менеджмента и маркетинга в формировании рыночно – ориентированной модели управления развитием региона /Вестник Кемеровского государственного университета: изд-во «Лань», 2012.- №3.

10.Переверзев, М. П. Менеджмент: учебник/ Н. А. Шайденко, Л. Е. Басовский; - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 330с.

11.Одинцов, А. А. Менеджмент в организации: учебное пособие. - 2-е изд., стер. - Москва: издат. центр "Академия", 2009. – 240 с.

12. Шемятихина Л.Ю., Шиницына К.С. Синякова М. Менеджмент малого предпринимательства: изд-во «Лань», 2017.- 500 с.

### **Методические рекомендации студенту к самостоятельной работе**

Самостоятельная работа обучающихся осуществляется в виде изучения литературных источников и эмпирических данных по публикациям, подготовки докладов (сообщений), выполнения творческих заданий, работы с лекционным материалом, самостоятельного изучения отдельных тем дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, предусмотренная рабочей программой в объеме не менее 36 часов на очной форме обучения от общего количества, должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы на умение применять теоретические знания на практике.

На самостоятельную разработку выносятся те темы дисциплины, которые в наилучшей степени освещены в литературе и доступны студентам. Самостоятельная работа должна носить систематический характер и соответствовать тематическому плану дисциплины. Вопросы, возникающие у студентов в ходе выполнения самостоятельной работы, необходимо выяснять на консультациях. Для наиболее полного освоения курса необходимо использовать не только основную, но и дополнительную литературу и

Интернет-ресурсы.

Самостоятельная работа должна носить систематический характер, быть интересной и привлекательной для студентов. Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при промежуточной аттестации студента (экзамен). При этом проводится собеседование или заслушивание докладов по тематике самостоятельной работы.

При выполнении самостоятельной работы студентам рекомендуется

- руководствоваться графиком самостоятельной работы кафедры;
- своевременно выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на практических занятиях неясные вопросы;
- подготовку к экзамену необходимо проводить по зачетным теоретическим вопросам;
- при подготовке к экзамену параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы курса, все неясные моменты фиксировать и выносить на плановую консультацию.

Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при аттестации студента (экзамен). При этом проводятся: тестирование, экспресс-опрос на практических занятиях, заслушивание докладов, рефератов, проверка письменных работ и т.д.

Задания для самостоятельной работы составляются по разделам и темам, по которым не предусмотрены аудиторные занятия, либо требуется дополнительно проработать и проанализировать рассматриваемый преподавателем материал в объеме запланированных часов.

Для подготовки к занятиям и выполнения самостоятельной работы, студентам рекомендуются учебно-методические издания, а также методические материалы, выпущенные кафедрой своими силами и предоставляемые студентам во время занятий:

- наглядные пособия; глоссарий - словарь терминов по тематике дисциплины;
- тезисы лекций.

**Самостоятельная работа с книгой.** В наше время книга существует в двух формах: традиционной и электронной. В интернете существуют целые библиотеки, располагающие десятками тысяч электронных текстов. Сегодня в обществе преобладает мнение, что печатная книга и ее компьютерный текст дополняют друг друга. Используя электронный вариант книги значительно быстрее подготовить на его базе реферат, контрольную работу, подогнать текст своей работы под требуемый учебным заданием объем. Печатные книги гораздо легче и удобнее читать.

Работая с книгой, студенты сталкиваются с рядом проблем. Одна из них – какая книга лучше. Целесообразно в первую очередь обратиться к литературе, рекомендованной преподавателем и прочитать аннотацию к книге на ее страницах, в которой указано, кому и для каких целей она может быть полезна.

Другая проблема – как эффективно усвоить материал книги. Качество усвоения учебного материала существенно зависят от манера прочтения книги.

Углубленное чтение литературы предполагает:

- Стремление к пониманию прочитанного. Без понимания смысла, прочитанного информацию ее очень трудно запомнить.

- Обдумывание изложенной в книге информации. Тогда собственные мысли, возникшие в ходе знакомства с чужими работами, послужат основой для получения нового знания.

- Мысленное выделение ключевых слов, идей, раздробление содержания текста на логические блоки, составление плана прочитанного. Если студент имеет дело с личной книгой, то ключевые слова и мысли можно подчеркнуть карандашом.

- Составление конспекта изученного материала. Если статья или раздел книги по объему небольшой, то целесообразно приступить к конспектированию, прочитав их полностью. В других случаях желательно прочитать 7-10 страниц.

#### **Критерии оценки знаний студента при написании индивидуального задания**

**Оценка «отлично»** - выставляется студенту, показавшему всесторонние систематизированные, глубокие знания вопросов и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

**Оценка «хорошо»** - выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике. Но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

**Оценка «удовлетворительно»** - выставляется студенту. Показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала. Но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

**Оценка «неудовлетворительно»** - выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем

- **Реферат.** Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться со структурой и оформлением реферата.

## 7. Фонды оценочных средств

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

Очная форма обучения

Семестр (курс)	Дисциплины /элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании компетенции
<b>УК – 2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</b> <i>ИД-1 ук-2 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач</i>	
6	Менеджмент и маркетинг
8	Преддипломная практика
8	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
<i>ИД – 2 ук-2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений</i>	
6	Менеджмент и маркетинг
8	Преддипломная практика
8	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
<b>УК -6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</b> <i>ИД-1ук-6 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей</i>	
6	<b>Менеджмент и маркетинг</b>
5	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
7	Логистика
<b>УК- 9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</b> <i>ИД- 1ук-9 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике</i>	
6	<b>Менеджмент и маркетинг</b>
5	Экономика и управление на предприятии аквакультуры

<b>8</b>	Основы функциональной грамотности современного специалиста
<b>8</b>	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

## 7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Критерии оценивания			
	шкала по традиционной пятибалльной системе			
	До пороговый неудовлетворительно	Пороговый (удовлетворительно)	Продвинутый (хорошо)	Высокий (отлично)
<b>УК-2 Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</b>				
<b>ИД-1 ук-2 Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение.</b>				
<b>Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач</b>				
<b>Знания -</b>	Фрагментарные знания основ разведения животных	Неполные знания закономерностей роста и развития, типов конституции, экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологическим особенностям и хозяйственно-полезным качествам разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологиям выращивания молодняка и производства продукции животных	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания по закономерностям роста и развития, конституции, экстерьера и интерьеру животных, методам разведения, биологическим особенностям и хозяйственно-полезным качествам разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологиям выращивания молодняка и производства продукции животных	Сформированные и систематические знания по закономерностям роста и развития, конституции, экстерьера и интерьеру животных, методам разведения, биологическим особенностям и хозяйственно-полезным качествам разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологиям выращивания молодняка и производства продукции животных
<b>Умения</b>	Фрагментарные умения по использованию закономерностей роста и развития, типов конституции, оценки экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических	В целом успешное, но не систематическое умение использовать основные закономерности роста и развития, типы конституции, оценка экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств	В целом успешное, но со держащее отдельные пробелы умение использовать основные закономерности роста и развития, типы конституции, оценка экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств	Успешное и систематическое умение использовать основные закономерности роста и развития, типы конституции, оценка экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств разных видов и пород,

	особенностей и хозяйственно-полезных качеств разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологий выращивания молодняка и производства продукции животных	разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных	разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных	биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания
<b>Навыки</b>	Отсутствие или наличие фрагментарных навыков предусмотренных данным идентификатором достижения компетенции	Владеет навыками самостоятельной работы с научной литературой, методами изучения оценки экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных на низком уровне	В целом владение навыками использования методов оценки экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных в достаточном объеме	Владеет навыками использования методов оценки экстерьера и интерьера животных, методов разведения, биологических особенностей и хозяйственно-полезных качеств разных видов и пород, биотехнологии воспроизводства, технологии выращивания молодняка и производства продукции животных в полном объеме
<b>ИД-2 УК-2 Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений</b>				
<b>Знания</b>	Фрагментарные знания выбора оптимальных способов ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Знает оптимальные способы решения конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений с существенными ошибками.	Знает основы решения конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений с несущественными ошибками.	Знает основы решения конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений на достаточно высоком уровне
<b>Умения</b>	Отсутствие и умений предусмотренных данным	Умеет обосновывать оптимальные способы решения	Умеет обосновывать оптимальные способы решения	Умеет правильно обосновывать оптимальные способы решения

	идентификатором достижения компетенции	конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений с существенными затруднениями	конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений с незначительными затруднениями	конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений
<b>Навыки</b>	Отсутствие навыков предусмотренных данным идентификатором достижения компетенции	Владеет способами решения конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений на низком уровне	Владеет способами решения конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений в достаточном объеме	Владеет способами решения конкретной задачи проекта, выбирая оптимальные способы ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений в полном объеме
<b>УК-6 Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни</b>				
<b>ИД-1ук-6 Использует инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей</b>				
<b>Знания</b>	Фрагментарные знания о о инструментах и методах упрвления	Плохо знает использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	Знает использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей в достаточном объеме	Знает использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей в полном объеме
<b>Умения</b>	Фрагментарные умения определения экономики в области водных биоресурсов и аквакультуры	Плохо умеет использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	В достаточном объеме умеет использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	В полном объеме умеет использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных



				целей
<b>Навыки</b>	Отсутствие навыков предусмотренных данной компетенцией	Частично владеет навыками использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей	Владеет навыками использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей в достаточном объеме	Владеет использовать инструменты и методы управления временем при выполнении конкретных задач, проектов, при достижении поставленных целей в полном объеме
<b>УК- 9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</b> <b>ИД- 1ук-9 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике</b>				
<b>Знания</b>	Фрагментарные знания о принципах функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	Плохо знает принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	Знает принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике в достаточном объеме	знает принципы функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике в полном объеме
<b>Умения</b>	Фрагментарные умения о принципах функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	Плохо умеет давать оценку принципам функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	В достаточном объеме умеет давать оценку принципам функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	В полном объеме умеет давать оценку принципам функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике
<b>Навыки</b>	Отсутствие навыков предусмотренных данной компетенцией	Частично владеет навыками оценки принципов функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике	Владеет навыками оценки принципов функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике в достаточном объеме	Владеет навыками оценки принципов функционирования экономики и экономического развития, формы участия государства в экономике в полном объеме

## **7.2. Типовые контрольные задания**

### **1. Как осуществляется текущий контроль в организации?**

1. Путем заслушивания работников организации на производственных совещаниях;
2. Путем наблюдения за работой работников;
3. + С помощью системы обратной связи между руководящей и руководимой системами;
4. Путем докладов на сборах и совещаниях;
5. Вышестоящей структурой.

### **2. Кто должен осуществлять контроль за выполнением поставленных задач перед коллективом?**

1. Специалисты;
2. Работники;
3. + Руководители;
4. Отдельные руководители;
5. Министерства.

### **3. Контроль - это:**

1. + Вид управленческой деятельности по обеспечению выполнения определенных задач и достижения целей организации;
2. Вид человеческой деятельности;
3. Наблюдение за работой персонала организации;
4. Наблюдение за выполнением персоналом отдельных заданий;
5. Постоянная проверка того, как организация осуществляет свои цели и корректирует свои действия.

### **4. Контроль должен быть:**

1. Объективным и гласным;
2. Гласным и действенным;
3. + Объективным, деловым, эффективным, систематическим и гласным.
4. Эффективным;
5. Текущим.

### **5. Что есть основой мотивации труда в японских корпорациях?**

1. Получение высоких материальных вознаграждений;
2. + Гармонизация между трудом и капиталом;
3. Признание заслуг;
4. Постоянное повышение квалификации персонала;
5. Достижение конкурентного преимущества.

**6. Какие основные группы потребностей выделил украинский ученый Туган-Барановский?**

1. Физиологические и альтруистические;
2. Половые и физиологические;
3. + Физиологические, половые, симптоматические инстинкты и потребности, альтруистические;
4. Физиологические и симптоматические;
5. Физиологические, потребности в безопасности, в отношениях принадлежности, в самовыражении, в самоактуализации.

**7. Когда исторически возник вопрос мотивации труда?**

1. Со времен появления денег;
2. Со времен возникновения организаций;
3. Со времен появления руководителя организации;
4. + Со времен зарождения организованного производства;
5. Во время буржуазных революций в Европе.

**8. Как следует понимать мотивы престижа?**

1. Попытки работника занять высшую должность в организации;
2. + Попытки работника реализовать свою социальную роль, взять участие в общественно важной работе;
3. Попытки работника получать высокую зарплату;
4. Попытки работника взять участие в общественной работе;
5. Попытки работника иметь влияние на других людей.

**9. Оперативные планы разрабатываются сроком на:**

1. + Полгода, месяц, декаду, неделю;
2. По рабочим дням;
3. 3-5 лет;
4. 1 год;
5. 10 лет.

**10. Под планированием понимают:**

1. Вид деятельности;
2. + Отделённый вид управленческой деятельности, который определяет перспективу и будущее состояние организации;
3. Перспективу развития;
4. Состояние организации;
5. Интеграцию видов деятельности.

**11. Организационное планирование осуществляется:**

1. Только на высшем уровне управления;
2. На высшем и среднем уровнях управления;
3. На среднем уровне управления;
4. + На всех уровнях управления;
5. Определение потребностей подчиненных.

**12. Вид хозяйственной деятельности, при которой ее участники отвечают по долгам предприятия своими взносами в уставной фонд, а при недостатке этих сумм - дополнительное имущество, которое им принадлежит:**

1. Полное товарищество;
2. Товарищество с ограниченной ответственностью;
3. Коммандитное товарищество;
4. + Товарищество с дополнительной ответственностью;
5. Производственный кооператив.

**13. Вид хозяйственной деятельности, когда все ее участники занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом это -:**

1. Товарищество с дополнительной ответственностью;
2. Товарищество с ограниченной ответственностью;
3. + Полное товарищество;
4. Коммандитное товарищество;
5. Акционерное общество.

**14. Организация, которая имеет однозначные внутренние взаимосвязи жесткую регламентацию всех сторон деятельности это:**

1. Первичная организация;
2. Органическая организация;
3. Вторичная организация;
5. На корпоративном уровне.

**15. К средствам мотивации труда не относятся:**

1. Вознаграждения;
2. Проведение производственных совещаний;
3. Повышение квалификации персонала;
4. + Обеспечение условий для самовыражения;
5. Объявление благодарности.

**16. В соответствии с концепцией Мескона основные (общие) функции управления реализуются в следующем порядке:**

1. + Планирование, организация, мотивация, контроль;
2. Организация, планирование, контроль, мотивация;
3. Планирование, организация, контроль, мотивация;
4. Мотивация, контроль, планирование, организация;
5. Стратегия, планирование, организация, контроль.

**17. Когда осуществляется заключительный контроль в организации?**

1. До фактического начала выполнения работ;
2. + После, выполнения запланированных работ;
3. В ходе проведения определенных работ;
4. Тогда, когда удобно руководителю;
5. После достижения поставленных целей.

**18. Когда осуществляется текущий контроль в организации?**

1. После выполнения определенных работ;
2. До фактического начала выполнения определенных работ;
3. + В ходе проведения определенных работ;
4. Тогда, когда удобно руководителю;
5. Тогда, когда удобно коллективу.

**19. Что обеспечивает управленческая функция «мотивация»?**

1. Достижение личных целей;
2. + Побуждение работников к эффективному выполнению поставленных задач;
3. Исполнение принятых управленческих решений;
4. Обеспечение бесспорного влияния на подчиненного;
5. Побуждение работников к деятельности.

**20. Если вам придется объяснять, что представляет собой функция мотивации, то Вы скажете, что это:**

1. Процесс достижения поставленных перед администрацией целей;
2. Побуждение себя к эффективной деятельности;
3. + Процесс побуждения себя и других к эффективной деятельности достижения поставленных перед организацией целей;
4. Способ влияния на персонал с целью достижения целей;
4. + Механистическая организация;
5. Динамичная организация.

**21. Определяются следующие фазы жизненного цикла организации:**

1. Создание, становление, развитие, возрождение;
2. Рождение, зрелость;
3. + Рождение, детство, юность, зрелость, старение, возрождение;
4. Рождение, зрелость, возрождение;
5. Создание, развитие, зрелость, старение.

**22. К основным составляющим элементам внутренней среды организации не относятся:**

1. Потребители, конкуренты, законы;
2. + Цели, задачи;
3. Персонал, технологии;
4. Структура управления;
5. Потребители.

**23. Что следует понимать под миссией организации?**

1. Основные задания организации;
2. Основные функции организации;
3. Основное направление деятельности;
4. + Четко выраженные причины существования;
5. Основные принципы организации.

**24. Если Вам придется объяснять что следует понимать под организацией, Вы скажете, что это:**

1. Объединение людей для выполнения определенных работ;
2. + Сознательное объединение людей, которое действует на основании определенных процедур и правил и совместно реализует определенную программу или цели;
3. Группа людей, которые совместно реализуют определенные программы; .
4. Группа людей, которые объединяются на основе симпатии друг к другу для реализации личных целей;
5. Объединение людей по интересам.

**25. К внутренней среде относятся:**

1. Поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители, конкуренты;
2. Состояние экономики, изменения в политике, социальная культура, НТП, технологии, групповые интересы, международная среда;
3. + Цели, кадры, задачи, структура, технология, организационная культура;

4. Планы, прогнозы, организационная структура, мотивация, контроль ;
5. Партнеры, персонал, социально-психологические условия.

**26. Что предусматривает дисциплина как принцип менеджмента?**

1. Выполнение всеми работниками поставленных заданий;
2. + Четкое придерживание администрацией предприятия и его персоналом заключенного коллективного договора и контракта;
3. Выполнение менеджерами поставленных заданий;
4. Выполнение работниками аппарата управления поставленных заданий;
5. Полное подчинение работников руководящему аппарату.

**27. Что должны отражать современные принципы менеджмента?**

1. Основные закономерности управления;
2. Основные связи, которые складываются в системе;
3. Основные отношения, которые складываются в системе;
4. + Основные свойства, связи и отношения управления, которые складываются в системе;
5. Обязательное наличие цели при управлении.

**28. Что является составляющим элементом управления?**

1. + Маркетинг;
2. Менеджмент;
3. Экономические процессы;
4. Социально-экономические процессы;
5. Финансы.

**29. Каким методам управления, организациями принадлежит ведущая роль в современных условиях?**

1. + Экономическим;
2. Социально-психологическим;
3. Организационно-распорядительным;
4. Распорядительным;
5. Социально-экономическим.

**30. К первичным потребностям относятся:**

1. Психологические;
2. + Физиологические;
3. Экономические;
4. Материальные;
5. Социальные.

**31. Потребности бывают:**

1. Первичные и внутренние;
2. Внутренние и вторичные;
3. + Первичные, вторичные, внутренние и внешние;
4. Внутренние и внешние;
5. Первичные и внешние.

**32. Мотивация базируется на:**

1. Потребностях и самовыражении;
2. + Потребностях и вознаграждениях;
3. Вознаграждениях и удовлетворении отдельных людей;
4. Удовлетворении всех людей;
5. Самовыражении и вознаграждениях.

**33. Основной формой материального стимулирования персонала организации является:**

1. Премии;
2. Премии и ценные подарки;
3. Ценные подарки и зарплата;
4. + Зарплата;
5. Премии и зарплата.

**34. Что создает структуру управления организацией?**

1. Совокупность линейных органов управления;
2. Совокупность функциональных служб;
3. Совокупность линейных и функциональных служб (органов);
4. + Совокупность органов управления;
5. Совокупность программно-целевых служб.

**35. Анализ конкурентов организации проводится с целью:**

1. Определения их стратегии и сильных сторон;
2. Определения их целей и сильных сторон;
3. + Определения их целей, стратегий, сильных и слабых сторон;
4. Определения стратегии;
5. Определения их целей и слабых сторон.

**36. Цели организации должны удовлетворить такие основные требования:**

1. + Достижимость, конкретность, ориентация во времени;
2. Достижимость и ориентация во времени;
3. Ориентация во времени и конкретность;
4. Достижимость;.



5. Ориентация во времени.

**37. Когда получил широкое распространение в экономической литературе термин «организация»?**

1. В 20-е годы XX столетия;
2. В 30-е годы XX столетия;
3. + В 60-е годы XX столетия;
4. В 70-е годы XX столетия;
5. В 80-е годы XX столетия.

**38. Организация как объект менеджмента:**

- + а. Выступает в качестве основной единицы рыночной экономики, в рамках которой принимаются управленческие решения
- б. Служит связующим звеном между государством и потребителями произведенных благ и услуг
- в. Помогает государству в сборе и аккумулировании различных видов налогов

**39. Какие из перечисленных функций менеджмента базируются на потребностях и интересах работников?**

- а. Контроль
- б. Планирование
- + в. Мотивация

**40. Практика управления возникла:**

- а. В ходе бурной индустриализации промышленного производства
- б. Одновременно с возникновением системного подхода к управлению
- + в. Одновременно с объединением людей в организованные группы

**41. Конечной целью менеджмента является:**

- а. Рационализация организации производства
- + б. Обеспечение прибыльности предприятия
- в. Повышение мотивации работников

**42. Какова важнейшая функция управления?**

- + а. Создание благоприятных условий для дальнейшего развития и функционирования предприятия
- б. Повышение производительности труда работников
- в. Постоянное внедрение достижений НТП в производство

**43. Является ли управление производительным трудом?**

- а. Нет. Менеджеры и управленцы не принимают прямого участия в производственном процессе.

б. В зависимости от формы собственности и специализации организации  
 + в. Да. Потому что управление - это неотъемлемая часть  
 производственного процесса

**44. Что не является продуктом труда менеджера?**

- + а. Товары и услуги
- б. Решение по выбору рынков сбыта
- в. Подготовка бизнес плана

**45. Размер организации в менеджменте определяется:**

- Количество отделов и структурных подразделений
- + Количество работающих в ней людей
- Количество постоянных клиентов и/или заказчиков

**46. Что характеризует норма управляемости?**

- + Общее число человек, которые подчинены одному руководителю
- Закрепленное в должностной инструкции число обязанностей для каждого отдельного сотрудника
- Время, за которое сотрудник выполнил задание руководителя

**47. Менеджмент – это наука, изучающая:**

- Человеческий потенциал
- Взаимодействие работников внутри коллектива
- + Процессы управления материальными, сырьевыми, трудовыми и т.д. ресурсами фирмы

**48. Методы исследования в менеджменте:**

- Представляют собой конкретные способы реализации управленческих решений, которые ведут к достижению поставленных целей и задач
- + Это специфические способы познания, приемы, подходы и принципы, которые делают воздействие на объект управления эффективным
- Свод правил, норм и научных приемов, которые используются для изучения мотивационных признаков сотрудников

**49. Менеджмент как наука – это:**

- + Комплекс междисциплинарных исследований, направленных на изучение принципов принятия эффективных управленческих решений
- Специфическое экономическое знание, изучающее все виды ресурсов и управление ими
- Область знаний о том, как эффективно воздействовать на имеющиеся в организации ресурсы

**50. Методы менеджмента - это:**

- Подходы к подбору и выбраковыванию ресурсов
- Способы повысить эффективность используемых ресурсов
- + Приемы и способы воздействия на коллектив, а также отдельно взятых работников для достижения целей и миссии организации

**51. Планирование как функция менеджмента заключается в:**

- + Формулировании целей развития организации, а также определении способов их достижения
- Разработке тактических и стратегических планов хозяйственной деятельности организации
- Составлении производственных планов для каждого работника

**52. Процесс принятия решений в менеджменте – это:**

- Хаотичный процесс
- + Систематизированный процесс
- Рутинная деятельность

**53. Критерием эффективности менеджмента является:**

- Срок, в течение которого организация функционирует на рынке
- + Совокупность показателей, которые характеризуют, насколько эффективна работа управляемых в организации систем и подсистем
- Непрерывный рост прибыли

**54. Задачами менеджмента являются:**

- Разработка и научное обоснование управленческих решений
- Создание необходимых условий для принятия рациональных и эффективных управленческих решений
- + Разработка, проверка на практике и внедрение научных методов, подходов и принципов, которые обеспечивают слаженную и бесперебойную работу коллектива и отдельных ее членов

**55. Что является объектом и субъектом менеджмента?**

- Объекты – управленческие решения, субъекты – менеджеры, подчиненные
- + Объекты – производственная деятельность и взаимодействие с контрагентами, ресурсы всех видов, рынок, информация, субъект – менеджер
- Объекты – деньги, трудовые ресурсы, рынок, субъект – рыночная экономика

**56. Управление – это в менеджменте:**

- Основной метод работы руководителя

- Процесс упорядочения информации и грамотное распоряжение ею
- + Процесс прогнозирования и планирования, организации, координации, мотивации и контроля, который позволяет сформулировать цели организации и наметить пути их достижения

**57. Организация – это в менеджменте:**

- + Группа людей, которые прикладывают совместные усилия для реализации конкретной цели, действуя при этом на основе определенных правил
- Основная управляющая система
- Основная управляемая подсистема

**58. Родоначальник науки управления:**

- О.Конт
- + Ф. Тейлор
- М.Вебер

**59. Основу мотивации трудового коллектива в японских компаниях составляет:**

- + Равновесие между капиталом и трудом
- Постоянное повышение квалификационного уровня
- Бонусы за необычные подходы к решению трудовых задач

**60. Кто реализует функцию контроля?**

- Линейные руководители
- + Все члены коллектива
- Высшее руководство фирмы

**61. От чего зависит количество подчиненных у руководителя?**

- Вида организации
- + Иерархического уровня
- Занимаемой должности

**62. По какому принципу нельзя классифицировать управленческие решения?**

- + Уровня ответственности
- Времени
- Степени формализации

**63. Рынок товаров потребительского назначения состоит из:**

- а. Компаний, приобретающих товары для их дальнейшей реализации
- б. Фирм-производителей товаров потребительского назначения
- + в. Покупателей, приобретающих товары для личного пользования

**64. Ремаркетинг связан с:**

- + а. Снижающимся спросом
- б. Возрастающим спросом
- в. Чрезмерным спросом

**65. Основоположник маркетинга:**

- а. Альфред Ньюман
- б. Клейтон Кристенсен
- + в. Филип Котлер

**66. К каналам личной коммуникации можно отнести:**

- + а. общение одного лица с аудиторией
- б. прямую почтовую рекламу
- в. рекламу по телевидению
- г. печатную рекламу

**67. Прямой маркетинг - это:**

- а. устное представление товара в ходе беседы с одним покупателем
- б. устное представление товара в ходе беседы с группой покупателей
- + в. продажа товаров с помощью почты, телефона, телевидения
- г. благожелательное представление товара в СМИ

**68. К какой классификационной группе можно отнести хлеб и молоко, реализуемые населению?**

- а. товары импульсной покупки
- б. товары особого спроса
- + в. товары постоянного спроса
- г. товары предварительного выбора
- д. товары пассивного спроса

**69. Затраты фирмы на рекламу составляют:**

- а. 1 % от суммы продаж
- б. 2-10 % от суммы продаж
- в. 20 % от суммы продаж
- + г. зависит от вида хозяйственной деятельности фирмы

**70. Согласно теории мотивации Маслоу в первую очередь индивид желает удовлетворить:**

- а. потребность в любви
- б. потребность в безопасности
- + в. физиологические потребности
- г. потребность в саморазвитии

**71. Что является главным в определении маркетинг:**

- а. сбыт товара
- б. снижение издержек производства
- + в. удовлетворение потребностей потребителей
- г. установление цены товара

**72. Главное отличие пропаганды от рекламы в:**

- а. ее платности
- б. ее личном характере
- в. ее общественном характере
- + г. она не оплачивается

**73. Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из:**

- + а. пяти элементов
- б. шести элементов
- в. девяти элементов
- г. трех элементов

**74. К какому критерию сегментирования относится формирование сегмента по составу семьи:**

- а. географическому
- + б. демографическому
- в. поведенческому
- г. психографическому

**75. Обязательным элементом процесса коммуникации должен быть:**

- а. реклама
- б. стимулирование сбыта
- + в. обратная связь
- г. все перечисленные

**76. Конкурсы, премии и льготы являются специфическими приемами:**

- + а. прямого маркетинга
- б. пропаганды
- в. рекламы
- г. стимулирования сбыта

**77. Определите, в какое из направлений маркетинговых исследований входит установление емкости рынка:**

- а. изучение товара
- + б. изучение рынка

в. изучение покупателей

г. изучение конкурентов

**78. Технология паблик рилейшнз включает:**

+ а. анализ, исследования и постановку задач

б. разработку программы и сметы

в. осуществление программы оценку результатов и доработку программы

г. все вышеперечисленное

**79. В чем основное отличие рынка товаров промышленного назначения от рынков товаров широкого потребления?**

а. на нем меньше покупателей и они крупнее и профессиональнее

б. спрос на товары зависит от спроса на товары широкого потребления

+ в. спрос на товары резко меняется

**80. К какому виду маркетинговых исследований рынка относится изучение справочников и статистической литературы:**

+ а. кабинетное исследование

б. панельное исследование

в. полевое исследование

**81. К преимуществам специализированного рекламного агентства можно отнести:**

а. значительный практический опыт агентства

б. сотрудники заинтересованы в успех мероприятий

+ в. экономию средств

г. все вышеперечисленное

**82. Паблик рилейшнз это:**

а. специализированные выставки

б. персональные продажи

+ в. связи с общественностью

г. пропаганда

**83. Вы купили машину. К какому виду товара она относится:**

+ а. товар личного потребления

б. товар массового спроса

в. товар предварительного выбора

г. товар особого спроса

**84. Обратная связь это:**

а. часть откликов покупателей о товаре, которую они доводят до сведения производителя

- + б. набор откликов покупателя, возникших в результате контакта с другими покупателями
- в. процесс, в ходе которого получатель придает значение символам, переданным отправителем
- г. информация, которую отправитель передает получателю

**85. К стимулированию сбыта можно отнести:**

- а. конкурсы с подарками
- + б. беспроигрышные лотереи
- в. зачетные купоны, скидки
- г. все вышеперечисленное

**86. Метод сбора первичной информации это:**

- а. эксперимент
- б. работа с научной литературой
- в. работа со статистическими данными
- + г. работа с документацией предприятия

**87. Участие в международных выставках позволяет:**

- а. снизить издержки производства
- + б. привлечь внимание широкой общественности к достижениям фирмы - создать свой имидж, заключать контракты
- в. стимулировать деловых партнеров
- г. определить эффективность рекламы

**88. Несохранимость услуги является проблемой для фирм сферы услуг в условиях:**

- а. постоянного спроса
- б. колебания спроса на услуги
- в. колебания предложения услуг
- + г. равновесия между спросом и предложением на услуги

**89. Атрибутом позиционирования является:**

- + а. количество сотрудников на предприятия
- б. цена
- в. мощность предприятия
- г. широта ассортимента выпускаемой продукции

**90. К услугам более применимы следующие средства стимулирования:**

- + а. реклама
- б. пропаганда



- в. стимулирование сбыта
- г. личная продажа

**91. Нужда становится мотивом совершения покупки, когда:**

- + а. человек удовлетворяет ее
- б. она достигает максимального уровня
- в. в процессе ее удовлетворения
- г. с момента ее появления

**92. Стратегия диверсификации это:**

- а. проникновение на новые рынки со старым товаром
- б. проникновение на новые рынки с новым товаром
- + в. включение в производственную программу продуктов, которые не связаны с прежней деятельностью предприятия

**93. Эффективность «Директ мэйл» составляет:**

- а. 10 %
- б. 20 %
- + в. 15 %
- г. 7 %

**94. В случае, если потребители знают только название товара, они находятся в состоянии:**

- + а. неосведомленности
- б. осведомленности
- в. благорасположения
- г. знания

**95. Позиционирование рынка это -:**

- + а. определение места для своего товара в ряду аналогов
- б. сегментирование рынка
- в. широкомасштабная рекламная кампания

**96. В случае распространения информации по каналам неличной коммуникации отсутствует:**

- + а. обратная связь
- б. специфическая атмосфера
- в. внушение
- г. чувство уверенности

**97. Рекламируя товар, продавец должен выступать с утверждениями относительно товара, которые:**

- а. немного преувеличивают его реальные свойства

- + б. достоверно отражают его свойства
- в. не соответствуют его реальным свойствам
- г. менее всего расхваливают данный товар

**98. На этапе роста затраты на маркетинг:**

- а. относительно высокие
- + б. сокращаются
- в. высокие
- г. низкие

**99. Реклама выступает как:**

- а. средство живого общения с покупателями
- + б. способ диалога с аудиторией
- в. средство увещевания
- г. средство установления тесных контактов с потребителями

**100. В чем основное отличие рынка товаров промышленного назначения от рынков товаров широкого потребления?**

- + а. на нем меньше покупателей и они крупнее и профессиональнее
- б. спрос на товары зависит от спроса на товары широкого потребления
- в. спрос на товары резко меняется

**101. Назовите правильную последовательность жизненного цикла товара:**

- а. рост, зрелость, выведение, спад
- + б. внедрение, зрелость, рост, спад
- в. внедрение, рост, зрелость, спад

**102. «Директ мейл» (прямая рассылка) не эффективен, если:**

- а. обслуживается постоянная клиентура
- б. рекламируются товары массового потребителя
- + в. фирма не имеет собственного отдела рассылки
- г. адресная база включает свыше пятисот адресов

**103. Какой тип вопроса в анкете более сложен, но обеспечивают получение большего количества информации?**

- + а. открытый
- б. закрытый

в. вопросы равнозначны

**104. Товарный тип организации службы маркетинга можно рекомендовать организациям:**

- + а. подразделения которых располагаются на обширной территории

- б. производящих широкую номенклатуру продукции
- в. когда ассортимент продаваемых фирмой товаров невелик

**105. На этапе внедрения прибыль предприятия:**

- + а. максимальная
- б. минимальная
- в. = 0
- г. средняя

**Контрольные вопросы для индивидуального задания:**

1. Написание эссе: «Роль менеджмента в моей будущей профессии».  
«Менеджер 21 века».
2. Дайте общую характеристику деятельности предприятия: вид деятельности, характеристика продукции (услуги), история развития.
3. На основании общей характеристики предприятия, а также используя дополнительные источники, выделите и предложите краткий обзор всех переменных внутренней и внешней среды.
4. Охарактеризуйте факторы внешней и внутренней среды Вашей организации и как они влияют на ее развитие?
5. Охарактеризуйте обстановку с распорядительной деятельностью на объекте управления.
6. Рассчитайте степень единства командования, единства распорядительства и степень выполнения поручений.
7. Сделайте вывод об уровне эффективности распорядительной деятельности менеджера и сформулируйте практические советы по его повышению.
8. Охарактеризуйте методы управления, используемые в организации, в которой Вы работаете. Какой метод на Ваш взгляд более эффективный? Почему?
9. Какие Вы знаете типы темперамента? Кратко охарактеризуйте их. Перечислите стили управления. Сделайте вывод о соответствии типа темперамента и стиля управления. Какой тип темперамента у вашего руководителя? Какой стиль управления он использует? Какой стиль управления на Ваш взгляд наилучший?
10. Каким образом планируется личная работа Вашего руководителя? 11. Как организовано его рабочее место? Если бы Вы были руководителем, чтобы Вы изменили бы? Почему? Ответ охарактеризуйте.
12. Составьте и опишите схему организационной структуры управления организацией, в которой Вы работаете: определите тип организационной структуры; принципы, по которым осуществлено формирование основных подразделений; количество уровней управления; степень соответствия рассматриваемой структуры условиям внешней и внутренней среды предприятия.

13. Что такое конфликт? Если в Вашей организации происходят конфликты, как Вы выясняете причину конфликта? Какие виды конфликта в Вашей организации бывают чаще? Каким образом Вы преодолеваете конфликт?
14. Практические ситуации: мотивация деятельности.
15. Деловая игра «Обратная связь».
16. Используя классификацию потребностей, разработанную А. Маслоу, определите, какими способами менеджер может удовлетворять социальные потребности своих подчиненных, мотивируя их тем самым на более эффективный труд. Приведите практические примеры.
17. Какие виды мотивации и стимулирование к труду своих сотрудников осуществляет Ваш руководитель? Перечислите и охарактеризуйте их.
18. Какая форма оплаты труда выбрана вашим руководителем и почему?
19. Планирование и организация работы подразделения (разработка необходимых организационных документов (положения об отделе, о структурном подразделении, должностная инструкция, штатное расписание и др.).
20. Какие причины способствовали обособлению маркетинга в самостоятельную теорию и практику?
21. Перечислите факторы, приведшие к превращению маркетинга в доктрину современного бизнеса, его философию.
22. Назови наиболее важные особенности современного маркетинга.
23. При какой рыночной ситуации целесообразно применение концепции совершенствования производства?
24. Сформулируйте современную концепцию маркетинга.
25. Исследование рынка потребителей. Сегментация рынка.
26. Исследование процесса принятия решения о покупке. Факторы, влияющие на него.
27. Исследование рынка товаров. Конкурентоспособность товаров и услуг.
28. Жизненный цикл товара и стратегия маркетинга на его фазах.
29. Конкурентоспособность и качество продукции. Оценка конкурентоспособности товара.
30. Чем характеризуются этапы «жизненного цикла» товара?
31. Что служит делать для продления этапа зрелости «жизненного цикла» товара?
32. Опишите этап спада «жизненного цикла» товара.
33. Какая из разновидностей вертикальных маркетинговых систем объединяет последовательные стадии производства и распределения под одним владельцем - руководителем канала?

Утверждаю:

Зав. кафедрой

П.А.Алигазиева

18.03. 2024 г., протокол № 7

**Вопросы к экзамену:**

1. Роль качества в реализации сельскохозяйственных товаров.
2. Требования рынка к качеству продукции.
3. Принципы и методы контроля качества.
4. Резервы повышения качества продукции.
5. Организация системы качества.
6. Сущность и содержание понятия менеджмент.
7. Основные понятия и категории менеджмента («управление», «система», «цель», «объект управления», «субъект управления»).
8. Понятие об организациях как сложных социально-экономических системах.
9. Жизненный цикл организаций.
10. Виды менеджмента. Цели и задачи менеджмента.
11. Понятие внешней среды организации.
12. Факторы международной среды.
13. Управление рисками и устранение последствий действия внешней среды.
14. Антикризисное управление.
15. Понятие организационной структуры управления
16. Основные типы организационных структур. Их преимущества и недостатки.
17. Принципы построения организационных структур.
18. Уровни управления.
19. Горизонтальное и вертикальное разделение труда в менеджменте.
20. Понятия и признаки управленческих решений. Подготовка управленческого решения.
21. Процедуры принятия управленческих решений.
22. Анализ эффективности реализации управленческих решений.
23. Вовлечение работников в процесс принятия решений.
24. Понятие управленческой информации и основные источники информации для менеджера.
25. Основные требования к управленческой информации.
26. Коммуникационные барьеры.
27. Основные пути преодоления коммуникативных барьеров.
28. Сущность и значение обратной связи.
29. Основные принципы эффективной коммуникации.
30. Формальное и неформальное лидерство.
31. Стили руководства. Характеристика основных стилей руководства.
32. Факторы, влияющие на стиль руководства.
33. Этика менеджмента и этикет менеджера.

34. Понятие и классификация условий труда.
35. Понятие о кадровом менеджменте. Взаимосвязь производственного и кадрового менеджмента.
36. Кадровая политика и система управления кадрами на предприятии.
37. Современные методы планирования трудовых ресурсов.
38. Методика анализа состава и характеристик трудовых ресурсов.
39. Понятие и методы управления инновационной деятельностью.
40. Жизненный цикл инновационного товара.
41. Механизм управления созданием, распространением и внедрением инноваций.
42. Организационные структуры в инновационной деятельности.
43. Понятие и принципы успешного управления организацией.
44. Критерии успешного управления организацией: результативность, эффективность, производительность, экономичность.
45. Факторы успешной деятельности организации. Количественные показатели эффективности. Качественные показатели эффективности.
46. Конъюнктура рынка и факторы ее определяющие.
47. Прогноз конъюнктуры рынка.
48. Понятие товаров в маркетинге и их классификация.
49. Жизненный цикл товара и способы его продления.
50. Товарная политика.
51. Методика разработки нового товара.
52. Сущность, функции и классификация цен.
53. Виды ценовых стратегий. Порядок ценообразования.
54. Сущность товародвижения, элементы внутренней и внешней среды.
55. Факторы, влияющие на товародвижение.
56. Каналы товародвижения и их функции.
57. Классификация и функции оптовой деятельности.
58. Классификация и функции розничной торговли.
59. Порядок разработки рекламной программы.
60. Маркетинг в глобальной телекоммуникационной сети.

### **7.3. Методика оценивания знаний, умений, навыков**

*Критерии оценки знаний студентов при проведении контрольной работы (тестирования)*

Оценка «отлично» выставляется студенту, показавшему всесторонние систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений (при условии правильного ответа студента не менее чем 85% тестовых заданий).

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые

неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя (при условии правильного ответа студента не менее чем 70% тестовых заданий).

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации (при условии правильного ответа студента не менее чем 50% тестовых заданий).

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем (при условии правильного ответа студента менее чем 50% тестовых заданий).

#### *Критерии оценки знаний студента при написании индивидуального задания*

Оценка «отлично» выставляется студенту показавшему всесторонние систематизированные, глубокие знания вопросов и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» - выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике. Но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» - выставляется студенту. Показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала. Но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» - выставляется студенту, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем.

#### *Критерии оценки ответов на экзамене*

Оценка «отлично» выставляется студенту, который:

1) глубоко, в полном объеме освоил программный материал, излагает его на высоком научно-теоретическом уровне, изучил обязательную и дополнительную литературу, умеет правильно использовать знания при региональном анализе, ориентируется в современных проблемах;

2) умело применяет теоретические знания при решении практических задач;

3) владеет современными методами исследования, самостоятельно пополняет и обновляет знания в ходе учебной работы;

4) при освещении второстепенных вопросов возможны одна – две неточности, которые студент легко исправляет после замечания преподавателя.

Оценку «хорошо» получает студент, который:

1) раскрыл содержание вопроса в объеме, предусмотренном программой, изучил обязательную литературу;

2) грамотно изложил материал, владеет терминологией;

3) знаком с методами исследования, умеет увязать теорию с практикой;

4) в изложении допустил ряд неточностей, не искажающих содержания ответа на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, который:

1) освоил программный материал по плодоводству в объеме учебника, обладает достаточными для продолжения обучения и предстоящей профессиональной деятельности знаниями, выполнил текущие задания;

2) при ответе допустил несущественные ошибки, неточности, нарушения последовательности изложения материала, недостаточно аргументировано изложил теоретические положения.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который:

1) обнаружил значительные пробелы в знании основного программного материала;

2) допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

### **а) основная литература:**

1. Багиев, Г. Л. Маркетинг: учебник для бакалавров. - 4-е изд., перераб. и доп. - СПб.: Питер, 2012.– 560 с.

2. Переверзев, М. П. Менеджмент: учебник/ Н. А. Шайденко, Л. Е. Басовский;. - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 330с. -

3. Королев Ю.Б. Менеджмент в АПК: учебник / Ю. Б. Королев, В. Д. Коротнев, Г. Н. Кочетова. - Москва: "КолосС", 2007. - 424с.

### **б) дополнительная литература**

4. Алигазиева П.А. Менеджмент и маркетинг: Учебно – методическое пособие к практическим для студентов технологического факультета по направлению подготовки 35.03.07 очной и заочной формы обучения.- Махачкала.- 2020г.- 82 с.

5. Алигазиева П.А. Менеджмент: Учебно – методическое пособие к практическим и семинарским занятиям для студентов факультета агротехнологии и землеустройства по направлению подготовки 190304– «Технология продукции и организация общественного питания» очной и заочной формы обучения.- Махачкала.- 2016 г.- 78 с.



6. Алигазиева П.А. Маркетинг: Учебно – методическое пособие к практическим и семинарским занятиям для студентов факультета биотехнологии по направлению подготовки 36.03.02–«Зоотехния» очной и заочной форм обучения.- Махачкала.- 2018 г.- 72 с.
7. Алигазиева П.А. Товарный менеджмент: Учебно – методическое пособие к практическим и семинарским занятиям для студентов факультета агротехнологии и землеустройства по направлению подготовки «Товароведение» очной и заочной форм обучения.- Махачкала.- 2016 г.- 59с.
8. Ерёмин, В. Н. Маркетинг: основы и маркетинг информации: учебник. - Москва: КНОРУС, 2014. - 648с.
9. Багиев, Г. Л. Маркетинг: учебник для вузов / под ред. Г. Л. Багиева. - 3-е изд. - СПб.: Питер, 2006. - 736с.
10. Идрисов Ш.А. Менеджмент, 5-е изд./Махачкала, 2005 .- 258 с.
11. Одинцов, А. А. Менеджмент в организации: учебное пособие. - 2-е изд., М: Издат. центр "Академия", 2009. – 240 с.
12. Глухов, В. В. Менеджмент: учебник. - 3-е изд. - СПб: Питер, 2007. - 608с.
13. Королев Ю.Б. Менеджмент в АПК: учебник / Ю. Б. Королев, В. Д. Коротнев, Г. Н. Кочетова. - Москва: "КолосС", 2007. - 424с.
14. Лавров А.М., Поликарпова Л.А. Использование менеджмента и маркетинга в формировании рыночно – ориентированной модели управления развитием региона /Вестник Кемеровского государственного университета: изд-во «Лань», 2012.- №3.
15. Переверзев, М. П. Менеджмент: учебник/ Н. А. Шайденко, Л. Е. Басовский;. - 2-е изд., доп. и перераб. - Москва: ИНФРА-М, 2012. - 330с.
16. Одинцов, А. А. Менеджмент в организации: учебное пособие. - 2-е изд., стер. - Москва: издат. центр "Академия", 2009. – 240 с.
17. Шемятихина Л.Ю., Шиницына К.С. Синякова М. Менеджмент малого предпринимательства: изд-во «Лань», 2017.- 500 с.

## **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

Кроме того, при изучении дисциплины студенты могут пользоваться следующими Интернет-ресурсами:

1. Министерство сельского хозяйства РФ.- [mcx.ru](http://mcx.ru)
2. Elibrary. ru (РИНЦ)- научная электронная библиотека. – Москва, 2000. <http://elibrary.ru>
3. Мировая цифровая библиотека - <https://www.wdl.org/ru/country/RU/>
4. Научная библиотека МГУ имени М.В. Ломоносова - <http://nbgmu.ru/>
5. Российская государственная библиотека - [rsl.ru](http://rsl.ru)

6. Бесплатная электронная библиотека - [Единое окно доступа к образовательным ресурсам](http://window.edu.ru/) - <http://window.edu.ru/>

**Библиотечные системы,  
используемые в учебном процессе Дагестанского ГАУ  
(Доступ без ограничения числа пользователей)**

	Наименование электронно-библиотечной системы (ЭБС)	Принадлежность	Адрес сайта	Наименование организации-владельца, реквизиты договора на использование
1	2	3	4	5
1.	Доступ к коллекциям «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов - Издательство Лань «ЭБС» ЭБС Лань	сторонняя	<a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>	ООО «Издательство Лань» Санкт-Петербург Лицензионный договор № 385 от 06.03.2023г. с 15.04.2023г. по 14.04.2024г.
2.	Электронно-библиотечная система «Издательство Лань» (Журналы)	сторонняя	<a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>	ООО «Издательство Лань» Санкт-Петербург Договор от 09.07.2013г. без ограничения времени
3.	Электронно-библиотечная система «Издательство Лань» (консорциум сетевых электронных библиотек)	сторонняя	<a href="http://e.lanbook.com">http://e.lanbook.com</a>	ООО «Издательство Лань» Санкт-Петербург Договор № р 91 от 09.07.2018г. без ограничения времени
4.	ЭБС «Юрайт»	сторонняя	<a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a>	ООО «Юрайт» Договор № 35 от 12.12.2017г. к разделу «Легендарные книги» без ограничения времени
5.	ЭБС «Юрайт» СПО	сторонняя	<a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a>	ООО «Электронное издательство Юрайт» Договор № 5547 от 12.12.2022г. С 18.02.2023 по 17.02.2024г.
6.	ЭБС ФГБОУ ВО Калининградского ГТУ «Рыбохозяйственное образование»	сторонняя	<a href="http://lib.klgtu.ru/jirbis2">http://lib.klgtu.ru/jirbis2</a>	ФГБОУ ВО Калининградского ГТУ Лицензионный договор № 01-308-2021/06 от 09.04.2021 С 01.06.2021 без ограничения времени.

## 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Изучение дисциплины осуществляется с использованием классических форм учебных занятий: лекций, практических занятий, самостоятельной работы во внеаудиторной обстановке.

**Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям (теоретический курс).** Лекция является ведущей формой учебных занятий, предназначена для изложения преподавателем систематизированных основ научных знаний по дисциплине, аналитической информации о дискуссионных проблемах, состоянии и перспективах повышения качества пищевых продуктов. На лекции, как правило, поднимаются наиболее сложные, узловые вопросы учебной дисциплины.

Максимальный эффект лекция дает тогда, когда студент заранее готовится к лекционному занятию: знакомится с проблемами лекции по учебнику или по программе дисциплины. Рекомендуется просматривать записи предыдущего учебного занятия, исходя из логического единства тем учебной дисциплины.

В ходе лекции студенту целесообразно:

Стремиться не к дословной записи излагаемого преподавателем учебного материала, а к осмыслению услышанного и записи своими словами основных фактов, мыслей лектора; вырабатывать навыки тезисного изложения и написания учебного материала, вести записи «своими словами», вместе с тем, не допуская искажения или подмены смысла научных выражений. Определения, на которые обращает внимание преподаватель либо словами, либо интонацией, следует записывать четко, дословно. Как правило, такие определения преподаватель повторяет несколько раз или дает под запись.

1. Оставлять в тетради для конспекта лекции широкие поля, либо вести записи на одной странице. Это нужно для того, чтобы в дальнейшем можно было бы вносить необходимые дополнения в содержание лекции из различных источников: монографий, учебных пособий, периодики и др.

2. Писать название темы, учебные вопросы лекции на новой странице тетради, чтобы легко можно было найти необходимые учебный материал.

3. Начинать каждую новую мысль, новый фрагмент лекции с красной строки; заголовки и подзаголовки, важнейшие положения, на которые обращает внимание преподаватель, а также определения выделять: буквами большего размера, чернилами другого цвета, либо подчеркивать.

4. Нумеровать встречающиеся в лекции перечисления цифрами: 1, 2, 3 . . ., или буквами: а, б, в. . . . Перечисления лучше записывать столбцом. Такая запись придаст конспекту большую наглядность и способствует

лучшему запоминанию учебного материала.

5. Выработать удобную и понятную для себя систему сокращений и условных обозначений. Это экономит время, позволяет записывать материал каждой лекции почти дословно, дает возможность сконцентрировать внимание на содержании излагаемого материала, а не на механическом процессе конспектирования.

По окончании лекции целесообразно дорабатывать ее конспект во время самостоятельной работы в тот же день, в крайнем случае, не позднее, чем спустя 2-3 дня после ее прослушивания. Это важно потому, что еще не забыт учебный материал лекции, студент находится под ее впечатлением, как правило, ясно помнит указания преподавателя, хорошо осознает, что ему непонятно из материала лекции.

**Рекомендации по подготовке к практическим занятиям.** Студентам следует приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию. Наиболее целесообразная стратегия самостоятельной подготовки студента к семинару заключается в том, чтобы на первом этапе усвоить содержание всех вопросов, обращая внимания на узловые проблемы, выделенные преподавателем в ходе лекции либо консультации к семинару. Для этого необходимо, как минимум, прочитать конспект лекции и учебник, либо учебное пособие. Следующий этап подготовки заключается в выборе вопроса для более глубокого изучения с использованием дополнительной литературы. По этому вопросу студент станет главным специалистом на семинаре. Ценность выступления студента на занятиях возрастет, если в ходе работы над литературой он сопоставит разные точки зрения на ту или иную проблему.

После изучения и обобщения информации, которую содержат источники и литература, составляется развернутый или краткий план выступления. Окончательный вариант плана выступления в идеале желательно иметь не только на бумаге, но и в голове, излагая на занятии подготовленный вопрос в свободной форме, наизусть, что поможет лучшему закреплению учебного материала, станет хорошей тренировкой уверенности в своих силах. При необходимости не возбраняется «подглядывать» в план на листке бумаги, чтобы не ошибиться в цифрах, точнее передать содержание цитат, не забыть какой-то важный сюжет темы выступления.

В ходе работы на занятиях от студента требуется постоянный самоконтроль. Его первым объектом должно быть время, отведенное преподавателем на выступление. Не следует злоупотреблять временем. Достоинством оратора является стремление к лаконичности, но не в ущерб аргументированности и содержательности выступления.

Слушая выступления на занятиях или реплики в ходе дискуссии, важно научиться уважать мнение собеседника, не перебивать его, давая возможность полностью высказать свою точку зрения.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющие

письменного решения задач или не подготовившиеся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изучавшейся на занятии. Студенты, не отчитавшиеся по каждой не проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

**Доклад** – это публичное сообщение, представляющее собой развернутое изложение на определенную тему. Он отличается от **выступлений** большим объемом времени – 20-25 минут (выступления, как правило, ограничены 10-12 минутами). Доклад также посвящен более широкому кругу вопросов, чем выступление.

Типичная ошибка докладчиков в том, что они излагают содержание проблем доклада языком книги и журналов, который трудно воспринимается на слух. Устная и письменная речь строятся по-разному. Наиболее удобная для слухового восприятия фраза содержит 5-9 смысловых единиц, произносимых на одном вздохе. Это соответствует объему оперативной памяти человека. В первые 5 секунд доклада слова, произнесенные студентом, удерживаются в памяти его аудитории как звучание. Целесообразно поэтому за 5 секунд сформировать завершенную фразу. Это обеспечивает ее осмысление слушателями до поступления нового объема информации.

Другая типичная ошибка докладчиков состоит в том, что им не удается выдержать время, отведенное на доклад. Чтобы избежать этой ошибки, необходимо, накануне прочитать доклад, выяснив, сколько времени потребуется на его чтение. Для удобства желательно прямо на страницах доклада провести расчет времени, отмечая, сколько ориентировочно уйдет на чтение 2, 4 страниц и т.д.

Завершение работы над докладом предполагает выделение в его тексте главных мыслей, аргументов, фактов с помощью абзацев, подчеркиванием, использованием различных знаков, чтобы смысловые образы доклада приобрели и зрительную наглядность, облегчающую работу с текстом в ходе выступления.

#### *Методические рекомендации по подготовке к экзамену*

К экзамену допускаются студенты, аттестованные по всем темам практических занятий. Вопросы, выносимые на экзамен, приведены в рабочей программе курса.

Экзаменационный билет содержит три вопроса. Экзамен проходит в устной форме, но экзаменатор вправе избрать и письменную форму опроса.

Успешная сдача экзамена зависит не только от умственных способностей, памяти, психологической устойчивости, но, прежде всего, от стратегии. По существу подготовка к экзамену начинается с первого дня лекции и семинарских занятий. Чем больше знаний, тем стройнее они

уложились в систему, тем легче готовиться в последние дни.

Обязательным условием успешной подготовки и сдачи экзаменов является конспектирование и усвоение лекционного материала.

В течение семестра не следует игнорировать такие возможности пополнить запас своих знаний, как консультации, написание рефератов, работа в студенческом научном кружке. На экзамен выносятся вопросы, которые отражены в программе курса. Поэтому в процессе освоения материала необходимо постоянно сверяться с программой курса, самостоятельно изучать вопросы, которые не выносятся на семинарские занятия, а в случае затруднений обращаться за консультациями на кафедру.

Непосредственно перед экзаменом на подготовку к нему отводится не менее трех дней. В этот период рекомендуется равномерно распределить вопросы программы курса и повторять учебный материал, используя учебник, конспект лекций, план-конспект выступлений на практических занятиях, а в необходимых случаях и научную литературу. Особое внимание следует уделить рекомендованным вопросам для повторений. Рекомендуется повторять материал в привычное рабочее время, не допуская переутомления, чередуя умственную работу с физическими упражнениями и психологической разгрузкой. Оставшиеся неясными вопросы следует прояснить для себя на предэкзаменационной консультации.

### **11. Информационные технологии и программное обеспечение**

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

- технические средства: компьютерная техника и средства связи (персональные компьютеры, проектор, интерактивная доска, видеокамеры, акустическая система и т.д.);

- методы обучения с использованием информационных технологий (демонстрация мультимедийных материалов и т.д.);

- перечень Интернет-сервисов и электронных ресурсов (поисковые системы, электронная почта, профессиональные, тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии и справочники; электронные учебные и учебно-методические материалы).

#### **Программное обеспечение (лицензионное и свободно распространяемое), используемое в учебном процессе**

Microsoft Windows 10 PRO	Операционная система
Microsoft Office (включает в себя Word, Excel, PowerPoint)	Пакет офисных программ
Visual Studio	Стартовая площадка для написания, отладки и сборки кода
Компас 3D	Система трехмерного проектирования

Adobe Reader	Программа для чтения и редактирования PDF документов
Adobe InDesign	Программа компьютерной вёрстки (DTP)
Яндекс браузер	Браузер
7-Zip	Архиватор
Kaspersky Free Antivirus	Антивирус

Справочная правовая система Консультант Плюс. <http://www.consultant.ru/>

## **12. Описание материально-технической базы необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Стандартно оборудованные аудитории: аудитория № 312 – лекционный зал, аудитория № 305– самостоятельная работа, аудитория № 309 (практические занятия): телевизор с дисками; переносное мультимедийное оборудование (проектор, мультимедийный экран на стойке); ноутбук в комплекте с программным обеспечением и с выходом в Интернет. Телевизор с видеофильмами. Библиотечный фонд кафедры технологии производства продукции животноводства.

## **13. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь.

### **а) для слабовидящих:**

- на экзамене присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения экзамена зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство.

### **б) для глухих и слабослышащих:**

- на экзамене присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает

занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку);

- экзамен проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного использования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования.

- по желанию студента экзамен может проводиться в письменной форме.

**в) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствия верхних конечностей):**

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту.

- по желанию студента экзамен проводится в устной форме.