	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики		
	Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика		
Версия документа - 1	стр. 2 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

Фонд оценочных средств принят

Учёным советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 25 мая 2023 г.

Председатель учёного совета
филиала



Р.А. Тюлегенова

Секретарь учёного совета
филиала



Н.А. Кравченко

Фонд оценочных средств рекомендован

Учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 18 мая 2023 г.

Председатель
Учебно-методического совета



Н.А. Нализко

Фонд оценочных средств разработан и рекомендован кафедрой экономики

Протокол заседания № 9 от 10 мая 2023 г.

Заведующий кафедрой



Г.В. Панина

Автор (составитель) _____
экономики, кандидат экономических наук

Баранова Н.А., профессор кафедры



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг»
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе
бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 3 из 26

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: 45.03.02 Лингвистика

Направленность (профиль) Преподавание английского языка

Дисциплина: Менеджмент и маркетинг

Семестр (семестры) изучения: 6

Форма (формы) текущего контроля: устный опрос, презентационный доклад, практическая работа (тестовые задания и практические упражнения), кейс-задание, мини-проект, конспект, практическое задание.

Оценивание результатов учебной деятельности обучающихся при изучении дисциплины осуществляется по балльно-рейтинговой системе

2. КОМПЕТЕНЦИИ, ЗАКРЕПЛЁННЫЕ ЗА ДИСЦИПЛИНОЙ

Изучение дисциплины «Менеджмент и маркетинг» направлено на формирование следующих компетенций:

Коды компетенции (по ФГОС)	Содержание компетенций согласно ФГОС	Индикаторы достижения компетенции согласно ОПОП	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	
ОПК-4э	Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4э.1 Осуществляет анализ финансово-экономической деятельности, выявляет проблемные ситуации	<i>Пороговый уровень</i>	<i>Знать:</i> сущность и содержание экономического анализа, его место в системе управления организацией. <i>Уметь:</i> провести экономический анализ финансово-экономической деятельности организации. <i>Владеть:</i> навыками применения методов экономического анализа.
			<i>Продвинутый уровень</i>	<i>Знать:</i> основные приемы и методы экономического анализа. <i>Уметь:</i> обобщать результаты аналитической работы и подготавливать соответствующие рекомендации. <i>Владеть:</i> навыками проведения анализа финансово-экономической деятельности.
			<i>Высокий уровень</i>	<i>Знать:</i> методики экономического анализа, включая их целевую направленность, последовательность анализа, систему методов. <i>Уметь:</i> выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты. <i>Владеть:</i> навыками анализа проблемной среды для разработки и принятия управленческого решения.



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 4 из 26

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

		ОПК-4э.2 Разрабатывает и обосновывает организационно-управленческие решения, содействует их реализации	<i>Пороговый уровень</i>	<i>Знать:</i> содержание и виды организационно-управленческих решений, процесс их разработки, обоснования и реализации. <i>Уметь:</i> воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия и последующей реализации обоснованного управленческого решения. <i>Владеть:</i> навыками разработки организационно-управленческих решений.
			<i>Продвинутый уровень</i>	<i>Знать:</i> методы разработки, обоснования и реализации организационно-управленческих решений в различных ситуациях. <i>Уметь:</i> разрабатывать различные варианты организационно-управленческих решений, осуществлять выбор и нести за него ответственность. <i>Владеть:</i> навыками принятия и обоснования организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности.
			<i>Высокий уровень</i>	<i>Знать:</i> критерии выбора оптимальных организационно-управленческих решений и оценки последствий принимаемых решений в профессиональной деятельности. <i>Уметь:</i> оценивать возможные варианты решения проблемы, сравнивая достоинства и недостатки каждой альтернативы, анализируя эффективность их реализации и вероятные результаты; содействовать реализации принятых организационно-управленческих решений, прогнозируя их последствия. <i>Владеть:</i> навыками выявления оптимального варианта управленческих решений и обоснования перспективных предложений по его совершенствованию.
		ОПК-4э.3 Оценивает ожидаемые результаты реализации предлагаемых организационно-управленческих решений с точки зрения их эффективности	<i>Пороговый уровень</i>	<i>Знать:</i> виды эффективности организационно-управленческих решений. <i>Уметь:</i> различать аспекты эффективности организационно-управленческих решений. <i>Владеть:</i> навыками дифференциации видов эффективности управленческих решений.
			<i>Продвинутый уровень</i>	<i>Знать:</i> качественные и количественные показатели эффективности реализации организационно-управленческих решений. <i>Уметь:</i> рассчитывать показатели эффективности реализации организационно-



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг»
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе
бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 5 из 26

Первый экземпляр _____


КОПИЯ № _____

				но-управленческих решений. <i>Владеть:</i> навыками количественной и качественной оценки эффективности организационно-управленческих решений.
			<i>Высокий уровень</i>	<i>Знать:</i> методологические подходы к оценке эффективности организационно-управленческих решений. <i>Уметь:</i> использовать методы оценки эффективности организационно-управленческих решений. <i>Владеть:</i> навыками оценки результатов реализации организационно-управленческих решений с точки зрения их эффективности.

3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

3.1 Структура оценочных средств

№ п/п	Контролируемые разделы	Контролируемые компетенции	Наименование оценочного средства
1.	Введение в менеджмент	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Устный опрос Практическая работа (тестовые задания и практические упражнения) Конспект
2.	Специфика менеджмента в России	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Устный опрос Презентационный доклад Конспект
3.	Понятие и сущность функций менеджмента	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Устный опрос Практическая работа (тестовые задания и практические упражнения) Конспект с составленной матрицей SWOT-анализа
4.	Особенности управления предприятием в современных условиях	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Устный опрос Защита мини-проекта Конспект
5.	Теоретические основы и концепции маркетинга	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Кейс-задания Практические задания (в рамках СРС)
6.	Поведение потребителей	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Презентационный доклад Практические задания (в рамках СРС)
7.	Сегментирование рынка	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Практическая работа (тестовые задания и практические упражнения) Практические задания (в рамках СРС)
8.	Комплекс маркетинга	ОПК-4э.1 ОПК-4э.2 ОПК-4э.3	Практическая работа (тестовые задания и практические упражнения) Практические задания (в рамках СРС)

	МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)		
	Костанайский филиал Кафедра экономики		
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 6 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

3.2 Содержание оценочных средств

Оценочные средства представлены в виде вопросов для устного опроса. тематики для подготовки презентационных докладов, практических работ (тестовые задания и практические упражнения), кейс-заданий, мини-проекта, вопросов для составления конспектов, практических заданий (в рамках самостоятельной работы).

3.2.1 Типовые вопросы для устного опроса по темам дисциплины

По теме «Введение в менеджмент»:

1. Дайте определение управления и назовите три его класса.
2. В чем заключаются особенности управления в социальных системах?
3. Дайте определение понятия «менеджмент». Назовите основные подходы к понятию «менеджмент»
4. Назовите условия возникновения управленческой деятельности.
5. Назовите основные характеристики современного менеджера.

По теме «Специфика менеджмента в России»:


1. Назовите этапы возникновения и развития менеджмента
2. Назовите основные исторические аспекты становления и развития менеджмента как науки управления в России.
3. Каково развитие методологических принципов российского менеджмента?
4. Назовите отличительные черты российского менеджмента от зарубежного.

По теме «Понятие и сущность функций менеджмента»:

1. В какой последовательности должны выполняться общие функции управления? Обоснуйте свой ответ.
2. Какова роль планирования в деятельности организации на разных этапах жизненного цикла?
3. В каких случаях должна применяться стратегия диверсификации? Обоснуйте свой ответ и приведите примеры.
4. В чем заключается разница между последовательностью представления разделов бизнес-плана и последовательностью их разработки?
5. Какие типичные недостатки в организации контроля имеются на российских предприятиях?

По теме «Особенности управления предприятием в современных условиях»:

1. Как вы считаете, в каких ситуациях и как часто необходимо проводить анализ внешней среды коммерческой организации?
2. В современной литературе по менеджменту утверждается, что потребители являются самым важным элементом внешней среды организации. Значит ли это, что компания должна направлять наибольшие усилия именно на анализ потребителей? Является ли значимость факторов внешней среды различной для разных организаций? Приведите примеры.
3. Какие факторы косвенного воздействия вы считаете наиболее важными для российских компаний на современном этапе?

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 7 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

4. Известно, что исторически представители ранних, классических школ менеджмента анализировали в первую очередь факторы внутренней среды организации. Начиная с 1950-х гг. в управленческой мысли возникает, а затем усиливается представление о значении внешнего окружения организации. Как вы считаете, почему именно в это время получает развитие анализ внешней среды организации? Как вы считаете, продолжится ли эта тенденция в XXI в.?

5. Ключевыми элементами внутренней среды организации являются люди (трудовые ресурсы) и технологии. Как вы считаете, что является приоритетным в современных условиях: управление трудовыми ресурсами или управление технологиями организации? Обоснуйте свой ответ.

6. В чем отличие использования методов PEST-анализа и SWOT-анализа? Для решения каких управленческих задач могут применяться данные методы? Являются ли они взаимозаменяемыми?

7. Как вы считаете, является ли проведение анализа внешней среды обязательным для различных компаний: крупных и малых, государственных и частных, коммерческих и некоммерческих? Какие рекомендации по проведению анализа внешней среды вы бы дали для каждого из перечисленных типов компаний?

3.2.2 Тематика для подготовки презентационных докладов по темам дисциплины

1. Варианты использования потребителем товара после покупки.
2. Виды источников информации и их характеристики. Особенности процесса информационного поиска при покупке товара.
3. Влияние социализации на формирование культуры потребления товаров/услуг.
4. Влияние этнических микрокультур на поведение потребителей.
5. Внутримагазинные факторы покупки.
6. Жизненный стиль потребителя как внутренний фактор его поведения.
7. Изучение моделей потребительского поведения с целью формирования комплекса продвижения товара.
8. Индивидуализированное и организационное поведение потребителей.
9. Компенсационные и некомпенсационные правила принятия решения о покупке.
10. Маркетинговые приемы снятия послепокупочного диссонанса.
11. Методы и критерии оценки социально-экономического статуса потребителя.
12. Особенности влияния референтных групп и семьи на поведение потребителей.
13. Особенности культуры и ее влияние на цели потребления товара.
14. Особенности покупочных решений в различных социальных классах.
15. Персональные ценности потребителя как внутренний фактор его поведения.
16. Послепокупочное поведение: потребление и послепокупочные реакции потребителя.
17. Приобретение товаров и услуг, как средство демонстрации своего статуса.
18. Психологические типы личностей потребителей.
19. Рациональное и иррациональное поведение потребителя.
20. Референтная инфраструктура организационного покупателя.
21. Социальная законность и этическая чуткость, как важный принцип работы с потребителем.



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг»
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе
бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 8 из 26

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

22. Социальный ранг индивидуума и его влияние на потребительское поведение.
23. Специфические потребности и способы их удовлетворения на рынке.
24. Способы формирования лояльности потребителей от имени организаций.
25. Эмоции потребителя как внутренний фактор его поведения.
26. Особенности российского менеджмента
27. Концепции формирования российского менеджмента
28. Проблемы и задачи в российском менеджменте
29. Опыт современного зарубежного менеджмента
30. Возможности и пути использования опыта зарубежного менеджмента в России

3.2.3 Перечень примерных тестовых заданий и практических упражнений в практической работе

Перечень примерных тестовых заданий по темам дисциплины

1 Деятельность фирмы, направленная на превращение потенциального покупателя в клиента, – это:

- A) Маркетинг.
- B) Менеджмент.
- C) Экономика предприятия.
- D) Ремаркетинг.
- E) Нет правильного ответа

2 «Произвожу то, что могу» это ведущая идея концепции

- A) Совершенствования товара.
- B) Маркетинга взаимодействия.
- C) Интенсификации коммерческих усилий.
- D) Традиционного маркетинга.
- E) Совершенствования производства.


3 Торговая фирма закупает товар по цене 250 тыс. тенге за шт. и продает в среднем по 300 шт. этого товара в неделю по цене 300 тыс. тенге. Если фирма согласится понизить цену на одну неделю на 10%, сколько штук изделия ей нужно продать в эту неделю, чтобы сохранить валовую прибыль?

- A) 500 шт.
- B) 50 шт.
- C) 750 шт.
- D) 450 шт.
- E) 325 шт.

4 В рамках полевого исследования было принято решение провести анкетирование потребителей товаров предприятия. Принимая такое решение, руководство считало, что самым сложным этапом предстоящего исследования будет:

- A) Определение рыночной проблемы.
- B) Разработка плана исследования.
- C) Определение численности и состава лиц, подлежащих опросу.
- D) Анализ собранной информации и ее интерпретация.
- E) Определение целей и задач исследования.

5 Предприятие решило через определенные интервалы времени проводить опросы одних и

 <p>МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики</p>			
<p>Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика</p>			
Версия документа - 1	стр. 9 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

тех же потребителей ее товаров. Такие опросы являются:

- A) Сплошными.
- B) Спорадическими.
- C) Выборочными.
- D) Панельными.
- E) Групповыми.

6 Понятие «рыночное окно» связано:

- A) С сегментом, для которого товары фирмы подходят больше всего;
- B) С сегментом, потребности которого не удовлетворяются существующими товарами;
- C) С сегментом, на котором сконцентрировались существующие производители;
- D) Все ответы верны;
- E) Правильного ответа нет.

7 Критерии оценки сегментов необходимы для:

- A) Определения емкости рынка.
- B) Обоснования правильности выбора целевого рынка.
- C) Формирования предложения для сегмента.
- D) Все ответы верны.
- E) Правильного ответа нет.

8 Какая связь между понятиями «сегментирование» и «позиционирование»:

- A) Сегментирование и позиционирование – это практически идентичные понятия.
- B) Продукт позиционируется на рынке в целом, а сегментирование направлено на разделение рынка.
- C) Сначала продукт позиционируется, а потом осуществляется сегментирование рынка.
- D) Продукт позиционируется в выбранном сегменте.
- E) Сегментирование направлено на разделение товаров на группы, а позиционирование направлено на разделение рынка.

9 Форма продвижения и размещения товара, которая осуществляется за счет эффективной интеграции функций рекламы с продуктом или услугой в медиапрограмме, называется

- A) Спонсоринг.
- B) Продукт-плейсмент.
- C) PR – связи с общественностью.
- D) Выставка.
- E) Ярмарка.

10 Любой посредник, который выполняет ту или иную работу по приближению товара к конечному потребителю, представляет

- A) Сегмент канала распределения.
- B) Сектор канала распределения.
- C) Уровень канала распределения.
- D) Луч канала распределения.
- E) Канал распределения.

11 Организация как объект управления, это:

- A) Относительно автономная группа людей с определенными границами, создаваемая (существующая) для достижения определенной цели.



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг»
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе
бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 10 из 26

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

В) Внутренняя упорядоченность, согласованность частей системы, обусловленная ее строением.

С) Деятельность по созданию и совершенствованию системы и поддержанию порядка при ее функционировании.

Д) Неформальная группа, в которой существует функциональное разделение труда, направленное на достижение общей цели.

Е) Группа людей, деятельность которых четко структурирована и сознательно координируется для реализации общественно полезной цели.

12 Общими характеристиками для всех организаций выступают:

А) Территориальные границы, размеры, кадры, зависимость от государственных органов.

В) Зависимость от государственных органов, ресурсы, размеры, наличие подразделений.

С) Ресурсы, разделение труда, зависимость от внешней среды, необходимость управления.

Д) Внутреннее устройство, ресурсы, правовое обоснование деятельности, зависимость от внешней среды.

Е) Ресурсы, разделение труда, зависимость от внешней среды, необходимость управления, наличие подразделений.

13 К факторам внешней среды организации прямого воздействия не относятся:

А) Профсоюзы.

В) Государственные органы и законы.

С) Конкуренты.

Д) Экономические условия.

Е) Потребители.

14 Руководители этой категории занимаются ежедневными операциями и действиями необходимыми для обеспечения работы без срывов в производстве. Это руководители, находящиеся непосредственно над рабочими и другими работниками (не руководителями).

Укажите, к какому уровню управления они принадлежат:

А) Высшему.

В) Среднему.

С) Низовому.

Д) Управленческому.

Е) Институциональному.

15 Руководители среднего звена большую часть времени, затрачиваемого на управление, в сравнении с руководителями высшего и низового уровней, тратят на реализацию функции (какой?):

А) Стратегическое планирование.

В) Организацию.

С) Мотивацию.

Д) Контроль.

Е) Руководство.

16 Руководители высшего уровня большую часть времени, затрачиваемого на управление, в сравнении с руководителями среднего и низового уровней, тратят на реализацию функции (какой?):



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг»
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе
бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 11 из 26

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

- A) Стратегическое планирование.
- B) Организацию.
- C) Мотивацию.
- D) Контроль.
- E) Руководство.

17 Руководители низового звена большую часть времени, затрачиваемого на управление, в сравнении с руководителями высшего и среднего уровней, тратят на реализацию функции (какой?):

- A) Стратегическое планирование.
- B) Организацию.
- C) Мотивацию.
- D) Контроль.
- E) Руководство.

18 Генеральная цель организации, выражающая смысл ее существования, называется:

- A) Миссией.
- B) Политикой.
- C) Философией.
- D) Характеристикой.
- E) Статусом.

19 Модель в виде управленческой иерархии целей называется:


- A) Структурой целей.
- B) Деревом целей.
- C) Корзиной целей.
- D) Банком целей.
- E) Схемой целей.

20 Набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей называется:

- A) Стратегическое прогнозирование.
- B) Стратегическое планирование.
- C) Стратегическое управление.
- D) SWOT – анализ.
- E) Стратегический менеджмент.

Перечень примерных практических упражнений по темам дисциплины

1. В последние годы многие предприятия ввели должности директора (вице-президента) по маркетингу и менеджеров по маркетингу. Они проводят маркетинговые исследования, нередко осуществляют рекламу, а также реализуют некоторые другие маркетинговые мероприятия. Вместе с тем в их производственной и коммерческой деятельности не произошло сколько-нибудь существенных изменений. Многие из предприятий по-прежнему работают на склад, прилагая в дальнейшем дополнительные коммерческие усилия по продаже изготовленных товаров. Обоснуйте, чем все сказанное обусловлено. Можно ли говорить о реализации маркетинга на таких предприятиях? Что нужно сделать, чтобы обеспечить эффективную деятельность таких предприятий?

 <p>МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики</p>			
<p>Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика</p>			
Версия документа - 1	стр. 12 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

2. Постройте структурную схему маркетинговой информации для организации, которую вы лучше всего знаете, с указанием ее конкретных показателей. Например, внутренняя информация – объемы продаж в разрезе товарной номенклатуры по месяцам и т.п. Назовите источники получения этой информации. Попытайтесь определить, достаточна ли эта информация для эффективного управления предприятием.

3. Назовите, какие факторы макросреды из разряда демографических, экономических, природных, технологических, социокультурных, политических и международных необходимо учитывать производителю: спортивных велосипедов; коллекционных кукол; надувных лодок; хлебобулочных изделий; спичек. В каждой группе факторов укажите 3-5 наиболее важных. Проранжируйте важность факторов макросреды для каждого из перечисленных производителей, сравните полученные результаты, объясните, почему для каждого предприятия результаты ранжирования могут быть разными.

4. Менеджер по маркетингу проводит опрос студентов, чтобы выяснить, какие рекламные ролики им меньше всего понравились. Одна из студенток называет широко известную рекламу средств от головной боли – панадола. Однако, придя в очередной раз в аптеку, она покупает именно это средство. Как можно объяснить покупательское поведение студентки?

5. В результате маркетинговых исследований предполагается увеличение доли фирмы на рынке с 10 до 12% при емкости рынка 175 млн. штук продукта. Рассчитать дополнительную прибыль фирмы в предстоящем году, если прибыль на одно изделие составляет 98 тенге, а емкость рынка не изменяется. Затраты на маркетинговые усилия в расчете на год составляют 182 млн. тенге.


6. Вы – руководитель отдела логистики. Вам необходимо выяснить, кто из соображения расходов более выгоден предприятию – дистрибьютор или торговый агент. Для дистрибьютора предусмотрен оклад 2500 ден. ед. в месяц и 2% комиссионного сбора, для торгового агента – гарантийный оклад 1000 ден. ед. и 5% комиссионных. Они работают в одной географической области, ожидаемый товарооборот за месяц – 300 000 ден. ед. Установить:

- 1) кто предпочтительнее для фирмы при данном товарообороте;
- 2) при каком обороте в месяц издержки на дистрибьютора и торгового агента одинаковы.

7. Разработайте номенклатуру товаров, продаваемых в магазинах с такой вывеской: «Чай – кофе»; «Парижанка»; «Черный кот»; «Пятачок». Какие ассортиментные группы могут быть предложены в каждом магазине, какими характеристиками обладают предложенные вами ассортимент и номенклатура?

8. Даны два варианта текста на одну и ту же тему:

1. «Комплект компрессионно-дистракционных аппаратов Илизарова предназначен: а) для закрытой репозиции и фиксации обломков костей при переломах костей и ложных суставов длинных трубчатых костей; б) компрессионного артродеза крупных суставов; в) удлинения нижних конечностей; г) ликвидации ложных суставов с одновременным удлинением конечностей; д) замещения дефектов трубчатых костей и лечения ряда других заболеваний опорно-двигательного аппарата».
2. «Более 200 000 больных, ранее считавшихся безнадежными, вылечены с помощью аппаратов профессора Илизарова. Аппараты Илизарова помогают при заболевании костей и переломах, удлиняют и укорачивают конечности, выращивают недостающие фрагменты, ликвидируют ложные суставы. Аппараты Илизарова куплены больницами многих стран».

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 13 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

Определите:

- 1) потенциальных покупателей (сегмент) каждого вида рекламы;
- 2) где необходимо разместить информацию первого и второго вариантов;
- 3) преимущества и недостатки каждого текста.

9. Фирма, поставляющая товары массового спроса, действует в регионе, где находится 20 универмагов и 160 специализированных магазинов. Ее представители (рекламные агенты) посещают каждый универмаг 2 раза в месяц и каждый специализированный магазин 1 раз в месяц. Один визит в универмаг занимает 2 часа, а один визит в специализированный магазин – 1 час 30 минут. Рассчитайте, сколько представителей (агентов по рекламе) необходимо фирме в этом регионе, если рабочий день – 8 часов, а рабочая неделя – 5 дней.

10. Вычислить объем продаж светильников в денежном выражении на предприятии «Красота», при котором расходы на представителя (короткий канал распределения) равны расходам на оптовика (длинный канал распределения).

Затраты на реализацию продукции через собственного представителя:

- заработная плата с начислениями – 5500 ден. ед. в месяц;
- сопутствующие затраты (автомобиль, тел. переговоры) – 35000 ден. ед. в год;
- премиальное вознаграждение – 2% от любого объема продаж.


Затраты на оптового представителя составляют 15% от объема продаж.

3.2.4 Перечень примерных кейс-заданий

1. В литературе по маркетингу нередко приводится притча о том, как Юлий Цезарь, пригласив гостей, решил удивить их необыкновенным обедом. Вызвав своего повара, он сообщил ему о таком желании, и с нетерпением ждал обеда. В назначенное время повар принес огромное блюдо раков. Для гостей это не было чем-то необыкновенным и такое блюдо ни сколько их не удивило. Увидев такую ситуацию, повар сказал: «Вы посмотрите, раки вареные, но все двигаются!». Тогда Цезарь спросил повара, как он этого мог достичь. Повар ответил, что он в середину вареных раков положил одного живого и он, шевелясь, заставляет двигаться других. Какое отношение приведенная притча имеет к маркетингу? Можно ли сравнить живого рака в тарелке с маркетингом в рыночной экономике?

2. Фирма «Самсунг» предлагает на российском рынке стиральные машины, телевизоры, СВЧ-печи, пылесосы и другие товары, утверждая, что техника золотистых и серебристых цветов продается лучше и потребители готовы за «цветную» бытовую технику платить на 10-15% дороже. Ведущие менеджеры российского офиса «Самсунг» разработали для россиян четыре базовых цвета: золотистый, серебристый, жемчужно-белый и жемчужно-голубой. На рекламу цветной продукции фирма «Самсунг» готова потратить 3 млн. долл. США. К какой группе признаков сегментирования можно отнести предпочтения россиян «цветной» техники?

3. Деревообрабатывающее предприятие расположено в Санкт-Петербурге и занимается производством стеклопакетов из лиственницы. Древесина лиственницы – очень прочный, красивый и долговечный материал за счет своей влагопрочности. Компания считает направление своей работы перспективным и опирается на тот факт, что в североевропейских странах со схожим климатом деревянные и дерево-алюминиевые стеклопакеты удерживают до-

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 14 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

лю рынка, превышающую 85%.

В компании налажен полный производственный цикл: от распиловки и сушки до изготовления продукции. Предприятие также самостоятельно занимается реализацией, доставкой и установкой готовых изделий. Лиственница закупается в леспромхозах Красноярского края. В связи с природными условиями заготовка древесины в местах ее произрастания возможна только с ноября по апрель. Спрос же на установку стеклопакетов имеет ярко выраженную сезонность (снижается практически до нуля в период с декабря по март и увеличивается в летний период). Такие сезонные колебания составляют угрозу внутреннему состоянию предприятия. Неритмичность производства приводит к сбоям в работе оборудования, необходимости дополнительных пусконаладочных работ. Нехватка оборотных средств приводит к откладыванию перспективных программ развития предприятия. Также бывали случаи задержки зарплаты сотрудникам.

Вопросы:


1. Как снизить зависимость работы предприятия от сезонных колебаний спроса?
2. Как повысить финансовую устойчивость предприятия?
3. Если бы перед Вами стояла задача посчитать потенциал рынка для данного вида продукции, то на какие показатели Вы бы опирались?

4. Только ради интереса попробуйте подсчитать, сколько раз Вы встречаете логотип «Nike», когда листаете спортивные журналы, наблюдаете за соревнованиями по теннису, баскетболу или смотрите гольф по телевизору. «Nike» превратила свой логотип (изображение крыла Ники – греческой богини победы) в самый известный торговый знак планеты. Эта марка настолько известна, что название компании «Nike» практически не упоминается в рекламе. И в самом деле, Вы удивленно обнаружите, что и на Ваших вчера купленных кроссовках, и на кепке, и на тенниске фирмы «Nike» отсутствуют какие-либо марочные обозначения, кроме этого логотипа.

Степень известности этого торгового знака свидетельствует об исключительных достижениях «Nike» в использовании маркетинга. Испытанная стратегия компании по предоставлению своей высококачественной продукции знаменитым атлетам изменила лицо спортивного маркетинга навсегда. Ежегодно «Nike» тратит сотни миллионов долларов на поддержку со стороны знаменитостей, на широкомасштабные мероприятия по продвижению своей торговой марки, на нескончаемый поток броской рекламы. На протяжении многих лет «Nike» ассоциируется с именами спортивных звезд. Неважно, какой вид спорта Вы предпочитаете, вероятность того, что ваш любимый спортсмен носит «Nike», очень велика.

Эта компания знает, что хорошо организованный маркетинг будет эффективнее, чем самая многообещающая рекламная кампания. Хороший маркетинг означает постоянное предоставление потребителям действительно нужных, высококачественных товаров. Первоначальный успех «Nike» обусловлен превосходством эксплуатационных качеств кроссовок для бега и баскетбола, которые предоставлялись профессиональным спортсменам, сетовавшим на отсутствие инноваций в спортивной экипировке. Сегодня «Nike» занимает ведущее место в своей отрасли по уровню модернизации товаров и инновациям.

«Nike» предлагает своим потребителям не просто хорошую спортивную экипировку. «Nike» владеет истиной, и она не ограничивается одними кроссовками, истина заключается в том, куда эти кроссовки тебя приведут», – так заявляет компания на страницах своих веб-сайтов. Кроме одежды, обуви и оборудования, «Nike» предлагает образ жизни, культуру

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 15 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____


спорта, свой девиз: «Просто сделай это». Когда Вы зашнуровываете свои кроссовки «Nike», Вы как бы связываете себя с миром «Nike» и спортсменами, которые охвачены настоящей страстью к спорту, демонстрируют пренебрежение к условностям, трудолюбие и грандиозные спортивные результаты. «Nike» – это атлеты, атлеты – это спорт, «Nike» – это спорт.

«Nike» в равной мере заботится как о душевном, так и о физическом состоянии клиентов. Компания беспокоится не только об увеличении сбыта, но и о развитии спорта для всеобщего блага. Например, рекламная кампания под названием «Если вы позволите мне играть» направлена на содействию более широкому участию женщин в различных видах спорта, в ней показаны преимущества, которые получают девушки и молодые женщины от занятий спортом. «Nike» вкладывает деньги и в развитие менее популярных видов спорта, несмотря на то, что возможности получения прибыли там значительно меньше. Такие акции способствуют укреплению мнения о том, что «Nike» не только производитель качественной спортивной экипировки, но и компания, которая заботится о своих потребителях.

Забота о потребителях возвращается «Nike» сторицей. Невероятно, но за последние 10 лет прибыль компании увеличилась на 21%, доход на вложенный капитал в среднем составил 47%. Только за 2012 год валовой доход увеличился на 36%. «Nike» явно доминирует на мировом рынке спортивной обуви. Доля компании составляет 27%, что в два раза больше, чем доля «Reebok», самого главного конкурента «Nike».

Фил Найт (Phil Knight), основатель и президент «Nike», дерзко заявил, что его компания удвоит объем своих продаж в ближайшие пять лет. Чтобы реализовать эту амбициозную цель в условиях стабильного американского рынка спортивной обуви, «Nike» настойчиво осваивает новые товары, новые виды спорта и новые регионы. Доходы «Nike» только от производства спортивной одежды значительно увеличились за несколько лет и сегодня составляют почти четверть объема годовых продаж компании. «Nike» теперь размещает свою эмблему на всем, начиная с солнцезащитных очков и футбольных мячей и заканчивая бейсбольными перчатками и хоккейными клюшками. За последнее время компания проявила интерес к новым видам спорта, таким как бейсбол, гольф, хоккей на льду, хоккей на траве, конькобежный спорт, скалолазанье, туризм.

Достижение поставленных целей прямо зависит от объемов продаж в других странах. Чтобы стать лидером мирового масштаба, «Nike» должна обязательно заняться футболом, самым популярным видом спорта в мире. Раньше компания практически игнорировала рынок футбольной экипировки, объемы которого оцениваются астрономическими цифрами. Удельный вес товаров для этого вида спорта в объеме продаж «Nike» составлял всего лишь 3%. Сегодня же футбол является приоритетом компании. Оставаясь верной традициям, «Nike» собирается стать лидером по производству обуви, одежды и экипировки для футбола. Конечно же, «Nike» будет нелегко проложить свой путь на вершину. В мировом футболе очень долго властвовала компания «Adidas», которая заявляет о том, что владеет 80% мирового рынка футбольной экипировки. «Nike» должна создать за несколько лет то, что «Adidas» создавала на протяжении 60 лет. Применяя классическую наступательную маркетинговую стратегию, «Nike» тратит сотни миллионов долларов на массированную атаку конкурентов. Ее безграничные расходы поразили футбольный мир, а огромные ресурсы фирмы быстрыми темпами изменяют околофутбольную экономику. Например, компания выплатила рекордную сумму в 200 миллионов долларов за 10 лет, чтобы вырвать из рук «Umbro» право спонсировать чемпионаты мира и сборную Бразилии.

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 16 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

Победы на мировом рынке футбольной экипировки или в других сферах будут означать больше, чем просто получение чека на кругленькую сумму. Некоторые наблюдатели обеспокоены тем, что крупномасштабная экспансия «Nike» вместе с вторжением компании в новые виды спорта и освоением новой продукции приведет к пресыщению потребителей торговой маркой «Nike». Они боятся, что эта эмблема может однажды надоесть. Чтобы не допустить этого, «Nike» придется постоянно поддерживать имидж компании, обеспечивающий превосходное качество, инновации и более низкие цены, чем у конкурентов. Компания должна будет заслужить доверие и уважение в каждой отдельной стране, стать частью национальной культуры каждого нового рынка. Конкуренты могут только надеяться, что «Nike» сорвется, но лишь некоторые из них рассчитывают на это. До сих пор они могут только изумляться мастерству «Nike» в маркетинге. Что же касается футбола, то конкурирующая компания «Puma» считает, что стратегия «Nike» тяжеловесна, но все же мало сомневается, что «Nike» в маркетинге будет превосходить всех остальных. Президент компании решительно заявляет: «Nike» будет контролировать мир футбола».

Вопросы:

1. Как Вы понимаете термин «маркетинг»?
2. Какими, по Вашему мнению, «выдающимися маркетинговыми способностями» обладает «Nike»?
3. Как «Nike» использует эти способности в конкурентной борьбе? Почему «Nike» тратит сотни миллионов долларов на продвижение своего торгового знака? Кто является клиентами «Nike»? Назовите их основные потребности

5. Шведский инвестиционный фонд East Invest намерен построить в Санкт-Петербурге три гостиницы. Общий объем инвестиций в проект составит около 100 млн евро.


Сейчас идет поиск земельных участков и объектов для размещения отелей. В то же время обсуждается вопрос о приобретении действующих отелей города.

Для шведов это будет первый проект в России. В настоящее время компания владеет сетью гостиниц Villat в Латвии, Литве и Эстонии, а также крупными торговыми центрами в Риге. Всего фонд готов потратить не менее 300 млн. евро на развитие гостиничной сети в России. Помимо Москвы и Петербурга отели эконом-класса (три звезды) планируется построить на юге страны. В планах фонда на ближайшее время строительство трех гостиниц на 150 номеров каждая.

По оценке помощника директора по развитию ОАО «Гостиница «Москва» Андрея Уманского, сейчас гостиничный бизнес не испытывает большой потребности в новых инвесторах, конкуренция на рынке очень жесткая: «Не хватает гостиниц только в пик сезона, в остальное время операторы пытаются переманить туристов друг у друга, переходя на разные сегменты. Гостиницам-одиночкам вообще тяжело выйти на рынок и успешно работать, сетевые операторы выживают за счет системы бронирования и известности бренда».

Однако директор департамента оценки, консалтинга и аналитики АН «Бекар» Игорь Лучков считает, что доходность гостиничных проектов перешагнула критический рубеж и догнала доходность офисной и торговой недвижимости.

В то же время эксперты отмечают, что гостиничный рынок Северной столицы перенасыщен отелями всех категорий – от люксовых до мини-гостиниц – и зависит от сезонности,

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 17 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

в основном это связано со спецификой города. В итоге годовой показатель заполняемости отелей не превышает 50%, а это весьма низкий показатель.

По данным компании JLL, загрузка отелей в 2014 г. существенно снизилась. Причиной этого специалисты называют спад иностранного туристического потока. От сокращения иностранных туристов пострадал, в основном, сегмент люксового гостиничного рынка – годовая заполняемость в них упала до 48%.

Однако, как показывает статистика, восточные страны, напротив, стали проявлять к Российской Федерации повышенный интерес, особенно на фоне низкого курса национальной валюты. Самый большой интерес наблюдается у туристов из Южной Кореи – спрос на российские туры вырос почти на 60%. Путешественники из Израиля стали покупать туры в Россию на 17% чаще, а китайские и турецкие туристы – на 10%.

Эксперты единодушно утверждают, что при правильном использовании этого интереса со стороны Федерального агентства по туризму у туристической индустрии страны есть все шансы выйти на новую ступень развития и превратиться в одну из главных экономических отраслей России в целом и Санкт-Петербурга в частности.

Кроме того, по планам администрации города, Санкт-Петербург должны посещать не менее 5 млн туристов в год. Большие инвестиции выделяются для развития Санкт-Петербурга как туристического центра и продвижения его за рубежом. В ближайшем будущем гостиницы Петербурга должны будут размещать порядка 6 млн. туристов ежегодно. В настоящее время в городе на различных этапах строительства и проектирования находится более 130 новых отелей с общим номерным фондом в 11 тыс. гостиничных мест.


Справка. Компания East Invest является 100%-ной собственностью корпорации Svendsen, владеющей рядом морских лайнеров и специализирующейся на организации морских круизов. East Invest принадлежит сеть гостиниц Villat.

East Invest не единственная скандинавская компания, пробующая силы на гостиничном рынке города. Норвежский холдинг Wenaasgruppen AS приобрел отель Radisson SAS Royal Hotel на Невском проспекте, гостиницы «Прибалтийская» и «Пулковская», а также недострой на Невском проспекте, 81–91, где также планируется построить отель.

На встрече с представителями Invest Hotels Groups компании East Invest было предложено несколько объектов в Санкт-Петербурге под реконструкцию. Также обсуждался вопрос приобретения уже действующих отелей города. Однако, по словам члена совета директоров Василия Развиваева, Invest Hotels Groups ведет переговоры и с другими иностранными и отечественными инвесторами. в частности с испанской инвестиционной компанией, представителями сети Hilton. Также в настоящий момент идет подготовка к регистрации фонда недвижимости для реализации программы строительства отелей уровня трех звезд в Санкт-Петербурге.

Сама компания Invest Hotels Groups была основана в 2005 г., выполняет проекты по созданию ею недвижимости в ресторанном и гостиничном бизнесе и управлению, имеет 5 дочерних компаний в Санкт-Петербурге. Реализованные проекты — сеть мини-отелей Varock, молодежная гостиница Antonio Host и бесплатная справочная служба гостиниц в Санкт-Петербурге.

В Петербурге работает достаточно много отечественных управляющих компаний, в столице гостиницами управляют в основном иностранные операторы. Впрочем, по словам Роба Стоддарда, вице-президента по развитию проектов Hilton в России, западные сети ско-

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 18 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

ро активно пойдут и на петербургский рынок. Сейчас статистика по Санкт-Петербургу примерно такова: из шести отелей один уже либо принял западный бренд, либо готов принять его и находится в стадии переговоров.

С точки зрения Майкла Купера, вице-президента InterContinental Hotels Group по развитию в России и Украине, осторожность западных сетей, их тщательность в подборе партнеров объясняется объективным недоверием к российским компаниям, опыт работы которых в сегментах «четыре звезды» и «пять звезд» (в Москве большинство отелей именно данной категории управляется зарубежными операторами) невелик или вовсе отсутствует.

Как показал круглый стол, недоверие можно назвать взаимным. Владимир Ильичев, региональный директор по развитию группы Ассог, посетовал на нежелание некоторых российских владельцев привлекать западные управляющие компании: «Нас часто спрашивают в ходе переговоров: что вы нам можете гарантировать? Приходится отвечать, что мы ничего не гарантируем. Мы помогаем сделать проект эффективным. Западные сети приносят владельцам гостиниц прибыли на 20-30% больше — по сравнению с финансовыми результатами, которые демонстрируют российские управляющие. И эту разницу владельцы получают в обмен на небольшие издержки, которые им приходится нести, привлекая к управлению отеля западные бренды».

Надо сказать, что последнее заявление вызвало оживление в зале, поскольку, по утверждению некоторых присутствовавших, стоимость услуг западных управляющих отнюдь не незначительна. В соответствии с европейскими стандартами гонорар управляющей компании может составлять в общей сложности до 30% оборота.


В совокупности услуги западной управляющей компании обходятся отелям в 2-3 млн долл. в год. Если учесть размер издержек, связанных с привлечением западных управляющих компаний, логичным выглядит отказ части отелей от привлечения иностранного менеджмента.

Евгения Полетаева, директор по развитию гостиничного направления Clover Development, рассказала о том, как нелегко сделать выбор между российскими и западными управляющими компаниями. «У девелоперов есть два пути: управлять самим или пригласить западную компанию. Пока мы склоняемся к варианту работы с западными партнерами — так спокойнее», — сообщила она.

В 2013 г. объем рынка качественной гостиничной недвижимости (гостиницы три, четыре и пять звезд свыше 50 номеров), по оценкам NAI Besag, составил 17 668 номеров в 84 гостиницах Санкт-Петербурга. По оценкам экспертов компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, среди действующих отелей наибольшую долю занимают гостиницы категории три и четыре звезды. В общей структуре предложения их доля составляет 40,7 и 42% соответственно.

В ближайшее время, по предварительным данным, в Санкт-Петербурге заявлено к открытию 6 отелей, общим номерным фондом 1152. Скорее всего, введение части объектов будет отложено в связи со сложившейся экономической и политической ситуацией. Кроме того, в Санкт-Петербурге есть несколько уже готовых, но еще не введенных в эксплуатацию и закрытых гостиничных объектов.

По мнению Дэвида Дженкинса, руководителя департамента гостиничного бизнеса компании Jones Lang LaSalle, для инвесторов, рассматривающих возможность девелопмента гостиниц в городе, интересным будет сравнить показатели RevPAR (доходность с номера)

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 19 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

для каждого сегмента в Санкт-Петербурге с аналогичными в Москве. Наблюдается значительная разница в цифрах: RevPAR отелей в Москве более чем на 40% опережает петербургские значения. Учитывая, что затраты на строительство гостиниц схожи, очевидно, что доходность гостиничной недвижимости в Москве выше, чем в Санкт-Петербурге.

В среднем инвестиции в строительство или реконструкцию гостиницы пять звезд составляют от 5 тыс. до 9 тыс. долл. за 1 м². При этом такой отель окупается за 6-8 лет, доходность его ориентировочно составляет 15-18%. Создание гостиницы четыре звезды обойдется в 3-4 тыс. долл. за 1 м², окупаемость составляет 5-7 лет, а доходность – 18-21%.

Задания:

1. Оцените перспективы инвестиционного фонда East Invest на гостиничном рынке Санкт-Петербурга на основе:

- анализа барьеров входа в отрасль (М. Портер);
- анализа детерминант конкурентных преимуществ для России (М. Портер);
- SWOT-анализа и других методов оценки внешней и внутренней среды предприятия.

2. Разработайте рекомендации по построению стратегических и тактических целей предприятия по результатам проведенного анализа, включая рекомендации по выбору:


- категории гостиницы (три, четыре, или пять звезд);
- способа управления гостиницей (собственное управление, зарубежная или отечественная управляющая компания);
- строить или реконструировать имеющееся здание;
- места строительства;
- сроков реализации проекта.

3.2.5 Типовое задание для разработки и защиты мини-проекта

Разработайте и защитите программу (мини-проект): «Внедрение системы нематериальной мотивации в компании в условиях кризиса».

3.2.6 Типовые вопросы для составления конспектов

1. Типы организационных структур, их основные параметры и принципы проектирования
2. Субъекты хозяйственных отношений
3. Организационно-правовые формы предприятий
4. Тектология А. Богданова
5. Теория социалистической рационализации О. Ерманского
6. Концепция НОТ (А. Журавский, П. Керженцев и др.)
7. Культура труда и управления А. Гастева
8. Социальная инженерия и практика нововведений (А. Гастев, Н. Витке, Ф. Дунаевский)
9. Стратегические, тактические и оперативные планы
10. Выбор стратегии
11. Методики стратегического анализа
12. Формальные и неформальные группы в организации
13. Группы и команды. Типы рабочих команд

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)			
Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 20 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

14. Преимущества и недостатки работы в командах

3.2.7 Перечень примерных практических заданий (в рамках самостоятельной работы)

1. Составьте структурно-логическую схему, раскрывающую сущность, принципы и функции маркетинга.

2. Рассмотрите любое хорошо знакомое вам предприятие. Определите для выбранного вами предприятия, какие субъекты рыночной деятельности является для него:

- А) поставщиками;
- Б) маркетинговыми посредниками;
- В) конкурентами;
- Г) клиентами;
- Д) контактными аудиториями.

В каждой категории участников микросреды выбранного вами предприятия приведите несколько примеров. Опишите характер отношений вашей фирмы с различными организациями. Чем эти отношения отличаются? Обоснуйте принадлежность каждой из названных фирм к определенной группе представителей микросреды.


3. Припомните одно из своих случайных, обыденных наблюдений, которое можно отнести к сфере маркетинга. Как его можно использовать (или как бы Вы его использовали) в совершенствовании маркетинговой деятельности предприятия, которое Вам хорошо знакомо, или в аналогичной деятельности других предприятий?

4. Постройте структурную схему маркетинговой информации для организации, которую вы лучше всего знаете, с указанием ее конкретных показателей. Например, внутренняя информация – объемы продаж в разрезе товарной номенклатуры по месяцам и т.п.; внешняя информация – цены конкурентов и т.п. Назовите источники получения этой информации. Попытайтесь определить, достаточна ли эта информация для эффективного управления предприятием.

5. Допустим, Вам необходимо исследовать процесс выбора и покупки зубной пасты покупателем. Опишите схему Ваших действий. Составьте анкету из 8-10 вопросов. Какие Ваши личностные качества будут для Вас определяющими при проведении исследования?

6. Выделите и проанализируйте базовое свойство 10 продуктов на начальную букву Вашей фамилии (например, Иванов, следовательно, изюм – пищевая добавка в кондитерские изделия; игрушка – для умственного и физического развития ребенка и т. д.). По одному из приведенных товаров составьте перечень качеств, которые в первую очередь воспринимаются потребителем (не менее пяти), например, йогурт: срок годности, дата изготовления, цена и т.д. Проанализируйте выбранный товар по трехуровневой схеме: товар по замыслу, товар в реальном исполнении, товар с подкреплением. Выделите для выбранного товара наиболее характерные направления рыночной атрибутики: товарный знак (марочное название), упаковка, маркировка.

7. Наверное, Вы уже достаточно давно собираетесь приобрести что-то в определенной мере важное для вас (например, автомобиль, компьютер, квартиру). Естественно, вы хотите купить товар, который может более полно удовлетворить ваши конкретные потребности. Постройте и опишите модель собственного потребительского поведения при приобретении необходимого вам товара, начиная с формирования потребности и заканчивая непосред-

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 21 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

ственным потреблением.

8. Приведите 2-3 примера товаров, по которым производитель применяет ценовую дискриминацию:

- по группам потребителей;
- по времени;
- по местам продажи;
- по вариантам исполнения товара.

9. Разработайте меры по стимулированию сбыта для следующих товаров:

- елочные украшения;
- компьютерные игры;
- галстуки для мужчин;
- золотые часы.

10. Назовите товар, хорошо известный Вам как пользователю, в отношении которого Вы можете считать себя экспертом. Определите характеристики, которые кажутся Вам наиболее важными, и сопоставьте их с теми, которые подчеркиваются в рекламе товара (рекламу приложите к заданию). Какие советы Вы дали бы рекламодателю?


3.3 Критерии оценивания

Виды текущего контроля	Высокий уровень 90-100% (отлично)	Продвинутый уровень 75-89% (хорошо)	Пороговый уровень 50-74% (удовлетворительно)	Недопустимый уровень 0-49% (неудовлетворительно)
Устный опрос Презентационный доклад Практическая работа (тестовые задания и практические упражнения) Кейс-задания Мини-проект	27-30	23-26	15-22	0-14
Конспект Практическое задание (в рамках самостоятельной работы)	27-30	23-26	15-22	0-14

Критерии оценивания устного опроса:

- «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;

- «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)			
Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 22 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого;

- «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;

- «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценивания презентационного доклада:

- «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если:

1) презентация соответствует теме или ее вопросу, оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.), сформулированная тема ясно изложена и структурирована, использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме (вопросу); выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; работа оформлена и предоставлена в установленный срок;

2) студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;

- «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если:

1) презентация соответствует теме работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; работа оформлена и предоставлена в установленный срок;

2) студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого;


- «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) ставится, если:

1) презентация соответствует теме работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема неясно изложена и неструктурирована; не использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме;

2) студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;

- «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) ставится, если:

1) презентация не выполнена или содержит материал не по вопросу;

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 23 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

2) студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.


Требования к оформлению презентации: Презентация создается по указанной теме. Объем презентации не менее 10 слайдов. Фон слайдов – однотонный. Выравнивание текста слева, заголовки – по центру. Шрифт текста на слайде – 28-30 пт. Рекомендуется на слайде располагать рисунки или иллюстрации. При создании презентации, можно использовать рекомендуемую литературу, так и ресурсы Интернет. При защите учитывается наглядность презентации, содержание и соответствие материала.

Критерии оценивания практической работы:

- «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания;
- «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется, если студент показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы. Студент демонстрирует знания теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания;
- «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется, если студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы. Студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя;
- «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы. Студент даёт неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

Критерии оценивания кейс-задания:

- «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация: её связи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий;
- «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; опре-

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 24 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

делять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её связи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий;

– «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий;

– «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, неумение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, связи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

Рекомендации студенту по работе над кейсом. Независимо от природы, предоставленного кейса, студентам нужно будет:

1. «Проанализировать» его: выявить, что и почему происходит, что может произойти и почему.

2. Объяснить ситуацию.

3. Оценить уже принятые меры.

4. Обсудить возможные будущие действия и сравнить их возможную эффективность.

Работая над кейсом, студенты должны продемонстрировать следующие умения:

– определение лиц, чьи интересы затрагивает проблемная ситуация и умение учитывать их различные, зачастую противоположные интересы и точки зрения;

– определение того, какая имеющаяся или доступная информация может пролить свет на ситуацию и в какой степени эта информация будет надежной;

– умение разбираться в представлениях о ситуации — своих и других членов группы, а также основных действующих лиц кейса (субъективные представления могут вести к неправильному восприятию проблемы или ограничивать возможности улучшения ситуации);

– умение работать с неоднозначностью и неопределенностью, т.к. никогда не будет полной информации;

– умение «выявить суть» проблемной ситуации так, чтобы почувствовать, понять, что действительно происходит – основные проблемы ситуации, факторы, повлиявшие на их возникновение, задействованные причинные связи и/или вероятные последствия осуществленных и возможных будущих действий;


– с учетом этого понимания – умение разработать необходимые действия;

– умение убедить всех, кого нужно в этом убедить, что выбранное направление деятельности действительно приемлемо;

– умение удостовериться, что все вовлеченные в эти действия люди активно участвуют в них и способны их выполнять.

Критерии оценивания мини-проектов:

– оценка «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется студенту, если в работе содержатся элементы научного творчества и делаются самостоятельные выводы, достигнуты все результаты, проект обладает актуальностью, креативностью идеи, качественной проработкой каждого раздела; качество оформления проекта соответствует установленным в вузе требованиям и при защите студент проявил отличное владение материалом работы и способность аргументировано отвечать на поставленные вопросы по теме работы;

 МИНОБРНАУКИ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») Костанайский филиал Кафедра экономики			
Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика			
Версия документа - 1	стр. 25 из 26	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____

- оценка «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется студенту, если в работе достигнуты все результаты, проект обладает актуальностью, креативностью идеи, проработаны все разделы проекта, качество оформления отчета соответствует установленным в вузе требованиям и при защите студент проявил хорошее владение материалом работы и способность аргументировано отвечать на поставленные вопросы по теме работы;

- оценку «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется студенту, если в работе достигнуты основные результаты, проект обладает актуальностью, проработан каждый раздел проекта, качество оформления проекта в основном соответствует установленным в вузе требованиям и при защите студент проявил удовлетворительное владение материалом работы и способность отвечать на большинство поставленных вопросов по теме работы;

- оценку «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если в работе не достигнуты основные результаты, или качество оформления проекта не соответствует установленным в вузе требованиям, или при защите студент проявил неудовлетворительное владение материалом работы и не смог ответить на большинство поставленных вопросов по теме работы.

Критерии оценивания конспектов:

- «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется студенту, если демонстрируются полнота использования учебного материала, логика изложения (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями), наглядность (наличие рисунков, символов и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта, грамотность (терминологическая и орфографическая));

- «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется студенту, если демонстрируются использование учебного материала неполное, недостаточно логично изложено (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями), наглядность (наличие рисунков, символов и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта, грамотность (терминологическая и орфографическая), отсутствие связанных предложений;

- «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется студенту, если демонстрируются использование учебного материала неполное, недостаточно логично изложено (наличие схем, количество смысловых связей между понятиями), наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта, грамотность (терминологическая и орфографическая), прослеживается несамостоятельность при составлении;

- «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если демонстрируются использование учебного материала неполное, отсутствуют схемы, количество смысловых связей между понятиями, отсутствует наглядность (наличие рисунков, символов, и пр.; аккуратность выполнения, читаемость конспекта, допущены ошибки терминологические и орфографические, несамостоятельность при составлении.

Критерии оценивания практического задания (в рамках самостоятельной работы):

- «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется, если студент выполнил задания без ошибок и недочётов, допустил не более одного недочёта;

- «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%), если студент выполнил задания полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочёта, или не более



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Костанайский филиал
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Менеджмент и маркетинг»
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе
бакалавриата «Преподавание английского языка» по направлению подготовки 45.03.02 Лингвистика

Версия документа - 1

стр. 26 из 26

Первый экземпляр _____

КОПИЯ № _____

двух недочётов;

- «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%), если студент правильно выполнил не менее половины заданий или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочётов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочётов, допускает искажение фактов;

- «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%), если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины заданий.