

Компонент ОПОП 35.03.08 Водные биоресурсы и аквакультура
направленность (профиль) Водные биоресурсы и аквакультура в Арктическом регионе
наименование ОПОП

Б1.О.26
шифр дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дисциплины
(модуля)

Основы менеджмента и маркетинга

Разработчик:

Гапоненкова Н. Б.

ФИО

доцент

должность

К.Э.Н.

ученая степень, звание

Утверждено на заседании кафедры
цифровых технологий, математики и экономики
наименование кафедры

протокол № 13 от

29.06.2022

Заведующий кафедрой

ЦТМиЭ

Мотина Т.Н.

ФИО


подпись

1. Критерии и средства оценивания компетенций и индикаторов их достижения, формируемых дисциплиной (модулем)

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора(ов) достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Оценочные средства текущего контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации
		<i>Уметь</i>		
ОПК-6. Способен использовать базовые знания экономики и определять экономическую эффективность в профессиональной деятельности	ОПК-6.1. Определяет экономическую эффективность применения технологий искусственного воспроизводства и выращивания рыб и других гидробионтов	Умеет определять экономическую эффективность применения технологий искусственного воспроизводства и выращивания рыб и других гидробионтов	- комплект заданий для выполнения практических работ; - тестовые задания; - типовые задания по вариантам для выполнения контрольной работы	Результаты текущего контроля

2. Оценка уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)

Показатели оценивания компетенций (индикаторов их достижения)	Шкала и критерии оценки уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)			
	Ниже порогового («неудовлетворительно»)	Пороговый («удовлетворительно»)	Продвинутый («хорошо»)	Высокий («отлично»)
Наличие умений	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения. Выполнены типовые задания с не грубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме (отсутствуют пояснения, неполные выводы)	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные задания с некоторыми погрешностями. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Задания выполнены в полном объеме без недочетов.
Характеристика сформированности компетенции	Зачетное количество баллов не набрано согласно установленному диапазону	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону

3. Критерии и шкала оценивания заданий текущего контроля

3.1. Критерии и шкала оценивания практических работ

Перечень практических работ, описание порядка выполнения и защиты работы, требования к результатам работы, структуре и содержанию отчета и т.п. представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МГТУ.

Оценка/баллы	Критерии оценивания
<i>Отлично</i>	Задание выполнено полностью и правильно. Отчет по практической работе подготовлен качественно в соответствии с требованиями. Полнота ответов на вопросы преподавателя при защите работы.
<i>Хорошо</i>	Задание выполнено полностью, но нет достаточного обоснования или при верном решении допущена незначительная ошибка, не влияющая на правильную последовательность рассуждений. Все требования, предъявляемые к работе, выполнены.
<i>Удовлетворительно</i>	Задания выполнены частично с ошибками. Демонстрирует средний уровень выполнения задания на лабораторную/практическую работу. Большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены.
<i>Неудовлетворительно</i>	Задание не выполнено.

3.2. Критерии и шкала оценивания тестирования

Перечень тестовых вопросов и заданий, описание процедуры тестирования представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МГТУ.

В ФОС включен типовой вариант тестового задания:

Вариант 1. В процессе контроля за выполнением планов служба маркетинга установила, что планировалось продать в год 2600 штук изделий по цене 12,5 руб./шт. Фактически было продано 2750 штук изделий по цене 12,2 руб./шт.

Определить объем реализации продукции и выручку, связанную с дополнительной продажей продукции по сниженной цене.

Ответы:

- 1) 33333 руб.; 1060 руб.
- 2) 33550 руб.; 1050 руб.
- 3) 30000 руб.; 1000 руб.

Оценка	Критерии оценки
<i>Отлично</i>	90-100 % правильных ответов
<i>Хорошо</i>	70-89 % правильных ответов
<i>Удовлетворительно</i>	50-69 % правильных ответов
<i>Неудовлетворительно</i>	49% и меньше правильных ответов

3.3. Критерии и шкала оценивания контрольной работы

Перечень контрольных заданий, рекомендации по выполнению представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МГТУ.

В ФОС включен типовой вариант контрольного задания.

Задание. Спрос и предложение описываются уравнениями (Q – объем продаж; P – цена):

$$Q_{\text{СПРОС}} = 2400 - 10P,$$

$$Q_{\text{ПРЕДЛОЖЕНИЕ}} = 1000 + 25P.$$

1. Вычислите равновесную цену и количество проданных товаров по этой цене.

2. Администрация предприятия установила цену в 30 руб. за товарную единицу.

Охарактеризуйте последствия этого решения.

Оценка	Критерии оценивания
<i>Отлично</i>	Работа выполнена полностью, без ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием непонимания материала).
<i>Хорошо</i>	Работа выполнена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны, допущена одна негрубая ошибка или два-три недочета, не влияющих на правильную последовательность рассуждений.
<i>Удовлетворительно</i>	В работе допущено более одной грубой ошибки или более двух-трех недочетов, но обучающийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме.
<i>Неудовлетворительно</i>	Контрольная работа не выполнена.

4. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении промежуточной аттестации

Критерии и шкала оценивания результатов освоения дисциплины (модуля) с зачетом

Если обучающийся набрал зачетное количество баллов согласно установленному диапазону по дисциплине (модулю), то он считается аттестованным.

Оценка	Баллы	Критерии оценивания
<i>Зачтено</i>	60 - 100	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону
<i>Не зачтено</i>	менее 60	Зачетное количество согласно установленному диапазону баллов не набрано

5. Задания диагностической работы для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю) в рамках внутренней независимой оценки качества образования

ФОС содержит задания для оценивания знаний, умений и навыков, демонстрирующих уровень сформированности компетенций и индикаторов их достижения в процессе освоения дисциплины (модуля).

Комплект заданий разработан таким образом, чтобы осуществить процедуру оценки каждой компетенции, формируемых дисциплиной (модулем), у обучающегося в письменной форме.

Содержание комплекта заданий включает: *расчетные задачи*.

Комплект заданий диагностической работы

Задание 1. Торговое предприятие проводит выставку. Фактический товарооборот за месяц до выставки составил 480 тыс. руб., через месяц после выставки – 560 тыс. руб. На проведение мероприятий, связанных с выставкой, было израсходовано 2700 руб. Торговая надбавка равна 18,5 %. Торговое предприятие имеет один выходной день в неделю. Определить эффективность выставки продаж.

Задание 2. Рабочий-сдельщик 5 разряда выработал за месяц 110 тонн продукции. Дневная норма выработки – 4 т. Дневная тарифная ставка – 8,96 руб. Премия составляет 50 % сдельного заработка. Определить месячный заработок сдельщика.

Задание 3. Рассчитайте цену, используя следующие данные:

Переменные издержки – 60 у.е. (на единицу товара);

Постоянные издержки – 15 000 у.е. (на весь объем);

Ожидаемый объем реализации – 5000 единиц;

Ожидаемая прибыль – 40 %

Задание 4. В течение сезона по субботам два раза в месяц проводится ярмарка «Живая рыба».

Затраты на каждое мероприятие:

Постоянные накладные расходы – 1500 \$

Переменные издержки – 1 \$ на каждого посетителя
(печать брошюр и т.п.)

Максимальное количество продаж – 1100 шт.

Среднее количество продаж – 900 шт.

Цена товара – 10 \$

Коммерческий директор обеспокоен низкой прибылью. Рассматриваются два варианта увеличения прибыли, связанные с изменением цены товара:

1. Акция «Социальная поддержка». Цена по 4 \$ продаются студентам, пенсионерам, малоимущим в порядке живой очереди. По подсчетам, можно реализовать порядка 200 штук, что увеличит среднее количество продаж.

2. Воскресные дневные повторения субботнего мероприятия ценой 6 \$. Возможно реализовать 700 товаров, но 150 из них купили бы те, кто раньше приобретали более дорогие товары субботнего мероприятия.

Проанализируйте варианты ценовых решений и определите их экономическую эффективность. Следует ли реализовать какое-либо из этих предложений?

Задание 5. Торговое предприятие проводит выставку. Фактический товарооборот за месяц до выставки составил 520 тыс. руб., через месяц после выставки – 560 тыс. руб. На проведение мероприятий, связанных с выставкой, было израсходовано 2700 руб. Торговая надбавка равна 16,5 %. Торговое предприятие имеет один выходной день в неделю.

Определить эффективность выставки продаж.

Задание 6. Рабочий-сдельщик 5 разряда выработал за месяц 110 тонн продукции. Дневная норма выработки – 4 т. Дневная тарифная ставка – 10 руб. Премия составляет 30 % сдельного заработка.

Определить месячный заработок сдельщика.

Задание 7. Рассчитайте цену, используя следующие данные:

Переменные издержки – 80 у.е. (на единицу товара);

Постоянные издержки – 10 000 у.е. (на весь объем);

Ожидаемый объем реализации – 15000 единиц;

Ожидаемая прибыль – 30 %

Задание 8. В течение сезона по субботам два раза в месяц проводится ярмарка.

Затраты на каждое мероприятие:

Постоянные накладные расходы – 1500 \$

Переменные издержки – 1 \$ на каждого посетителя

Максимальное количество продаж – 1500 шт.

Среднее количество продаж – 900 шт.

Цена товара – 11 \$

Коммерческий директор обеспокоен низкой прибылью. Рассматриваются два варианта увеличения прибыли, связанные с изменением цены товара:

1. Акция «Социальная поддержка». Цена по 6 \$ продаются студентам, пенсионерам, малоимущим в порядке живой очереди. По подсчетам, можно реализовать порядка 400 штук, что увеличит среднее количество продаж.

2. Воскресные дневные повторения субботнего мероприятия ценой 8 \$. Возможно реализовать 900 товаров, но 150 из них купили бы те, кто раньше приобретали более дорогие товары субботнего мероприятия.

Проанализируйте варианты ценовых решений и определите их экономическую эффективность. Следует ли реализовать какое-либо из этих предложений?