

**Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»**

**Направление подготовки/специальность: 38.03.01 Экономика**

**Наименование образовательной программы: Экономика и управление на предприятиях  
электроэнергетики**

**Уровень образования: высшее образование - бакалавриат**

**Форма обучения: Заочная**

**Оценочные материалы  
по дисциплине  
Маркетинговая деятельность предприятий**

**Москва  
2022**

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ РАЗРАБОТАЛ:

Преподаватель

(должность)

|  |  |                              |
|--|--|------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                              |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                              |
|  | Владелец   | Мусаева Д.Э.                 |
|  | Идентификатор                                      | R12782810-MusayevaDE-892acad |

(подпись)

Д.Э. Мусаева

(расшифровка  
подписи)

## СОГЛАСОВАНО:

Руководитель  
образовательной  
программы

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|  |  |                               |
|--|--|-------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                               |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                               |
|  | Владелец   | Бологова В.В.                 |
|  | Идентификатор                                      | Rb14a92a7-BologovaVV-b65a674e |

(подпись)

В.В. Бологова

(расшифровка  
подписи)

Заведующий  
выпускающей кафедры

(должность, ученая степень, ученое  
звание)

|  |  |                                |
|--|--|--------------------------------|
|  | Подписано электронной подписью ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» |                                |
|  | Сведения о владельце ЦЭП МЭИ                       |                                |
|  | Владелец   | Курдюкова Г.Н.                 |
|  | Идентификатор                                      | R6ab6dd0d-KurdiukovaGN-ca01d8d |

(подпись)

Г.Н.  
Курдюкова

(расшифровка  
подписи)

## ОБЩАЯ ЧАСТЬ

Оценочные материалы по дисциплине предназначены для оценки: достижения обучающимися запланированных результатов обучения по дисциплине, этапа формирования запланированных компетенций и уровня освоения дисциплины.

Оценочные материалы по дисциплине включают оценочные средства для проведения мероприятий текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Формируемые у обучающегося компетенции:

1. ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
2. ПК-3 способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
3. ПК-7 способностью, используя зарубежные и отечественные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет

и включает:

**для текущего контроля успеваемости:**

Форма реализации: Компьютерное задание

1. Процесс управления маркетинговой деятельности (Тестирование)
2. Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы (Тестирование)

Форма реализации: Письменная работа

1. Разработка (Домашнее задание)

## БРС дисциплины

5 семестр

| Раздел дисциплины  | Веса контрольных мероприятий, % |      |      |      |
|--|---------------------------------|------|------|------|
|  | Индекс КМ:                      | КМ-1 | КМ-2 | КМ-3 |
|  | Срок КМ:                        | 3    | 6    | 9    |
| Основные понятия, принципы и функции маркетинга            |                                 |      |      |      |
| Понятия, принципы и функции маркетинга                     |                                 | +    |      |      |
| Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы |                                 |      |      |      |
| Планирование маркетинговой деятельности фирмы              |                                 |      | +    |      |
| Разработка комплекса маркетинга                            |                                 |      |      |      |

|                                 |    |    |    |
|---------------------------------|----|----|----|
| Разработка комплекса маркетинга |    |    | +  |
| Вес КМ:                         | 30 | 35 | 35 |

\$Общая часть/Для промежуточной аттестации\$

## СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### *I. Оценочные средства для оценки запланированных результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций*

| Индекс компетенции | Индикатор          | Запланированные результаты обучения по дисциплине  | Контрольная точка  |
|--------------------|--------------------|--|--|
| ОПК-2              | ОПК-2(Компетенция) | Знать:<br>методы организации для планирования маркетинговой деятельности<br>Уметь:<br>формировать стратегии и плана маркетинговой деятельности предприятия на основе анализа полученной информации                                   | Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы (Тестирование)<br>Разработка (Домашнее задание) |
| ПК-3               | ПК-3(Компетенция)  | Знать:<br>методы разработки комплекса маркетинга<br>Уметь:<br>строить математическую модель оценки конкурентоспособности продукции и использовать полученные результаты для обоснования решений по управлению конкурентоспособностью | Процесс управления маркетинговой деятельности (Тестирование)<br>Разработка (Домашнее задание)              |
| ПК-7               | ПК-7(Компетенция)  | Знать:<br>методы анализа внешней   | Процесс управления маркетинговой деятельности (Тестирование)<br>Разработка (Домашнее задание)              |

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|  |  | среды и разработки маркетинговой стратегии<br>Уметь:<br>анализировать необходимую информацию для решения задач ценообразования на продукцию предприятия |  |
|--|--|---|--|

## II. Содержание оценочных средств. Шкала и критерии оценивания

### КМ-1. Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 30

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Проводится в СДО Прометей

#### Краткое содержание задания:

Тестирование Управление и планирование маркетинговой деятельности фирмы

#### Контрольные вопросы/задания:

|  |   |
|--|---|
| <p>Знать: методы организации для планирования маркетинговой деятельности</p> | <p>1. Выберите правильный ответ на вопрос: «В чем состоит различие между «стратегией» и «планом маркетинга?» »</p> <p>1. 1. План включает в себя подробное описание действий фирмы в рамках стратегии, увязанных с конкретным периодом времени.</p> <p>2. План не учитывает целевой рынок фирмы.</p> <p>3. План включает в себя несколько стратегий.</p> <p>4. Между ними нет различия</p> <p>ответ: 2</p> <p>2. Верно ли следующее утверждение<br/>Концепция маркетинга, «ориентированного на товар» предполагает, что фирма сосредотачивает усилия на повышении качества выпускаемой продукции.</p> <p>1. 1. да</p> <p>2. нет</p> <p>ответ: 1</p> <p>3. Концепция «Маркетинга, ориентированного на потребителя» предполагает, что фирма сосредотачивает усилия на ...</p> <p>1. 1. изучении и удовлетворении потребностей покупателя</p> <p>2. принятии мер по стимулированию продаж произведенной продукции</p> <p>3. повышении качества выпускаемой продукции</p> <p>4. снижении издержек и цен на продукцию</p> <p>ответ: 1</p> <p>4. Поиск фирмой привлекательных возможностей на основе «развития рынков фирмы» предполагает:</p> <p>1. 1. разработку комплекса маркетинга для выведения выпускаемого фирмой товара на новый рынок</p> <p>2. модификацию комплекса маркетинга для выпускаемого фирмой товара на освоенном фирмой рынке</p> <p>3. разработку нового товара и комплекса маркетинга</p> |
|--|---|

|  |   |
|--|---|
|  | <p>для освоенного фирмой рынка</p> <p>4. разработку нового товара и комплекса маркетинга для нового рынка</p> <p>ответ: 1</p> <p>5. Рынок со схожими потребностями, на котором продавцы предлагают часто несхожие способы удовлетворения этих потребностей, определяет ...</p> <p>1. 1. родовой рынок фирмы</p> <p>2. широкий товарный рынок фирмы</p> <p>3. узкий товарный рынок фирмы</p> <p>4. сегмент товарного рынка фирмы</p> <p>ответ: 1</p> |
|--|---|

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения задания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения задания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения задания: Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено*

**КМ-2. Процесс управления маркетинговой деятельности**

**Формы реализации:** Компьютерное задание

**Тип контрольного мероприятия:** Тестирование

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 35

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Проводится в СДО Прометей

**Краткое содержание задания:**

КТ продолжается 20 минут

**Контрольные вопросы/задания:**

|  |   |
|--|---|
| <p>Знать: методы разработки комплекса маркетинга</p> | <p>1. На рынке совершенной конкуренции спрос на продукцию фирмы ...</p> <p>1. 1. абсолютно эластичен</p> <p>2. имеет высокую эластичность</p> <p>3. имеет низкую эластичность</p> <p>4. имеет единичную эластичность</p> <p>5. абсолютно неэластичен</p> <p>ответ: 1</p> <p>2. На рынке монополистической конкуренции контроль над ценой своей продукции со стороны фирмы ...</p> |
|--|---|



|   |   |
|---|---|
|   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1. существует в определенных рамках</li> <li>2. полный</li> <li>3. полностью отсутствует</li> <li>4. значителен</li> </ol> <p>ответ: 1</p> <p>3. На рынке совершенной конкуренции контроль над ценой своей продукции со стороны фирмы ...</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1. существует в определенных рамках</li> <li>2. полный</li> <li>3. полностью отсутствует</li> <li>4. значителен</li> </ol> <p>ответ: 1</p>  |
| <p>Знать: методы анализа внешней среды и разработки маркетинговой стратегии</p> | <p>1. Для фирмы, выбравшей позицию «пациента» (окопавшегося в нише), слабой стороной является ...</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1. зависимость от изменений ниши и её размеров</li> <li>2. высокие издержки производства и сбыта</li> <li>3. высокие цены на продукцию</li> <li>4. жесткая ценовая конкуренция</li> </ol> <p>ответ: 1</p> <p>2. Стратегия дифференциации продукции имеет следующие характеристики:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1. фирма ориентируется на выпуск продукции для различных сегментов рынка</li> <li>2. фирма ориентируется на выпуск типовой продукции для рынка</li> <li>3. на рынке существует возможность неценовой конкуренции</li> </ol> <p>ответ: 1,3</p> <p>3. Фактический спрос рынка – это ...</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1. существующий объем продаж товаров на рынке за определенный период времени</li> <li>2. максимально возможный спрос товарного рынка на продукцию за определенный период</li> <li>3. прогнозируемый объем спроса и продаж продукции в рассматриваемом будущем периоде</li> </ol> <p>ответ: 1</p> |

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка: 5*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 80*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "отлично" выставляется если задание выполнено в полном объеме или выполнено преимущественно верно*

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Оценка "хорошо" выставляется если большинство вопросов раскрыто. выбрано верное направление для решения задач*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "удовлетворительно" выставляется если задание преимущественно выполнено

### **КМ-3. Разработка**

**Формы реализации:** Письменная работа

**Тип контрольного мероприятия:** Домашнее задание

**Вес контрольного мероприятия в БРС:** 35

**Процедура проведения контрольного мероприятия:** Проводится в СДО Прометей

**Краткое содержание задания:**

Проверяется домашняя работа по то составлению комплекса мероприятий маркетинга

**Контрольные вопросы/задания:**

|   |  |
|---|--|
| Уметь: формировать стратегии и плана маркетинговой деятельности предприятия на основе анализа полученной информации   | 1.Разработайте систему стимулирования продаж<br>2.Выберите цену и ценовую политику фирма       |
| Уметь: строить математическую модель оценки конкурентоспособности продукции и использовать полученные результаты для обоснования решений по управлению конкурентоспособностью | 1.Разработайте жизненный цикл товара на рынке<br>2.Разработайте систему распространения товара |
| Уметь: анализировать необходимую информацию для решения задач ценообразования на продукцию предприятия  | 1.Разработайте комплекс маркетинга   |

**Описание шкалы оценивания:**

*Оценка:* зачтено

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "зачтено" выставляется если задание выполнено правильно или с незначительными недочетами

*Оценка:* не зачтено

*Описание характеристики выполнения знания:* Оценка "не зачтено" выставляется если задание не выполнено в отведенный срок или результат не соответствует заданию

# СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

## 5 семестр

**Форма промежуточной аттестации:** Зачет с оценкой

### Пример билета

Вид билета связан с интерфейсом сервиса "Прометей"



### Процедура проведения

В тесте 20 вопросов встречаются вопросы следующих типов: 1. с одним вариантом ответа ( в вопросах «один из многих», система сравнивает ответ слушателя с правильным ответом и автоматически выставляет за него назначенный балл) 2. с выбором нескольких вариантов ответов ( в вопросах «многие из многих» система оценивает каждый ответ отдельно; есть возможность разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 3. на соответствие слушатель должен привести в соответствие левую и правую часть ответа (в вопросах «соответствие» система оценивает каждый ответ отдельно; можно разрешить слушателю получить за вопрос 0,75 балла, если он выберет 3 правильных ответа из 4) 4. развернутый ответ, вводится в ручную в специально отведенное поле (ручная оценка преподавателем)

### *1. Перечень компетенций/индикаторов и контрольных вопросов проверки результатов освоения дисциплины*

#### **1. Компетенция/Индикатор: ОПК-2(Компетенция)**

#### **Вопросы, задания**

- 1.Критика маркетинга, общественное и государственное регулирование маркетинговой деятельности
- 2.Целевой и массовый маркетинг
- 3.Основные понятия, принципы и функции маркетинга
- 4.Использование первичных данных имеет следующие преимущества

#### **Материалы для проверки остаточных знаний**

##### **1.При проведении выборочных опросов**

Ответы:

1. используются выборка опрашиваемых исходя из требуемой точности данных 2. небольшая группа опрашиваемых подвергается однократному обследованию 3. небольшая группа опрашиваемых подвергается многократным обследованиям 4. одна и та же группа опрашиваемых неоднократно изучается в течение определенного периода времени

Верный ответ: 1

2. Поиск фирмой привлекательных возможностей на основе «развития продукта» предполагает:

Ответы:

1. разработку нового товара и комплекса маркетинга для освоенного фирмой рынка
2. разработку нового товара и комплекса маркетинга для нового рынка
3. разработку комплекса маркетинга для выведения выпускаемого фирмой товара на новый рынок
4. модификацию комплекса маркетинга для выпускаемого фирмой товара на освоенном фирмой рынке

Верный ответ: 1

3. Количественная оценка конкурентоспособности конкретного товара для различных потребительских сегментов имеет значение:

Ответы:

1. различное и зависящее от характеристик сегмента
2. одинаковое и не зависящее от характеристик сегмента
3. различное, но не зависящее от характеристик сегмента
4. возрастающее по мере роста количества потребителей (емкости) сегмента

Верный ответ: 1

4. Ожидаемый спрос рынка – это ...

Ответы:

1. существующий объем продаж товаров на рынке за определенный период времени
2. максимально возможный спрос товарного рынка на продукцию за определенный период
3. прогнозируемый объем спроса и продаж продукции в рассматриваемом будущем периоде

Верный ответ: 3

## **2. Компетенция/Индикатор: ПК-3(Компетенция)**

### **Вопросы, задания**

1. Виды конкуренции и маркетинговая стратегия
2. Субъекты маркетинговой деятельности
3. Использование вторичных данных имеет следующие преимущества

### **Материалы для проверки остаточных знаний**

**1. Изучение различного рода справочников и статистической литературы относится к методу исследования рынка**

Ответы:

1. кабинетные исследования
2. полевые исследования
3. выборочное наблюдение
4. опрос

Верный ответ: 1

**2. Систематический сбор информации от лиц посредством контактов с ними лично, по телефону или по почте происходит в ходе**

Ответы:

1. опроса
2. наблюдения
3. тестирования
4. имитации

Верный ответ: 1

**3. Выберите правильный ответ на вопрос: «В чем состоит различие между «стратегией» и «планом маркетинга?» »**

Ответы:

1. План включает в себя подробное описание действий фирмы в рамках стратегии, увязанных с конкретным периодом времени.
2. План не учитывает целевой рынок фирмы.
3. План включает в себя несколько стратегий.
4. Между ними нет различия

Верный ответ: 1

**4. Концепция «Маркетинга, ориентированного на товар» предполагает, что фирма сосредотачивает усилия на:**

Ответы:

1. изучении и удовлетворении потребностей покупателя
2. принятии мер по стимулированию продаж произведенной продукции путем рекламы, методов стимулирования сбыта и т.д.
3. повышении качества выпускаемой продукции
4. снижении издержек и цен на продукцию

Верный ответ: 3

### 3. Компетенция/Индикатор: ПК-7(Компетенция)

#### Вопросы, задания

- 1.Методика комплексной оценки конкурентоспособности продукции
- 2.Процесс управления маркетинговой деятельности и его этапы
- 3.Маркетинговое исследование представляют в виде процесса из следующих этапов
- 4.Специалисты по маркетингу для сбора *первичной* информации используют следующие из перечисленных методы исследования рынка

#### Материалы для проверки остаточных знаний

##### 1.Наиболее полное определение: «Маркетинговые исследования» – это

Ответы:

1. термин, который включает три области: исследование товара; исследование распределения и рекламы; исследование рынка
2. систематическое определение, сбор, изучение и обработка данных, необходимых для анализа и решения стоящих перед фирмой (организацией) задач, отчет о результатах
3. систематический сбор, отражение и анализ данных о проблемах, связанных с маркетингом товаров и услуг систематический целевой сбор, регистрация и анализ данных о проблемах, касающихся обмена и продажи товаров и услуг производителем покупателю, с целью принятия наиболее верных решений, улучшения контроля маркетинга товаров и услуг

Верный ответ: 4

##### 2.При проведении выборочных опросов ...

Ответы:

1. используются выборка опрашиваемых исходя из требуемой точности данных
2. небольшая группа опрашиваемых подвергается однократному обследованию
3. небольшая группа опрашиваемых подвергается многократным обследованиям
4. одна и та же группа опрашиваемых неоднократно изучается в течение определенного периода времени

Верный ответ: 1

##### 3.Среди четырех подходов к проведению наблюдений:

- (1) прямое и непрямое наблюдение;
  - (2) открытое и скрытое;
  - (3) структурированное и неструктурированное;
  - (4) осуществляемое человеком или с помощью механических средств,
- непосредственное наблюдение за событиями и использование архивных данных о некоторых событиях –  
означает использование подхода под номером ...

Ответы:

1. 1 2. 2 3. 3 4. 4

Верный ответ: 1

## II. Описание шкалы оценивания

Оценка: 5

Нижний порог выполнения задания в процентах: 80

Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "продвинутого" уровня. Ответы даны верно, четко сформулированные особенности практических решений

*Оценка: 4*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 70*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "базового" уровня. Большинство ответов даны верно. В части материала есть незначительные недостатки*

*Оценка: 3*

*Нижний порог выполнения задания в процентах: 60*

*Описание характеристики выполнения знания: Работа выполнена в рамках "порогового" уровня. Основная часть задания выполнена верно. на вопросы углубленного уровня*

### ***III. Правила выставления итоговой оценки по курсу***

Оценка определяется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе для студентов НИУ «МЭИ» на основании семестровой и аттестационной составляющих