

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол №9
от 21 марта 2026 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«КОММЕРЦИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ
ДЕЛО,**

**ПРОФИЛЬ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ И
ЛОГИСТИКЕ**

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ - БАКАЛАВРИАТ



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК 347.71(075)

ББК У9(2)42я

Составитель - Хасбулатова Барият Меджидовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Внутренний рецензент - Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народного хозяйства»

Внешний рецензент - Нажмутдинова Саидат Абдулаевна, кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана факультета управления ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

Представитель работодателя - Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

Оценочные материалы по дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике», разработаны в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования РФ от 12. 08.2020 г. №963, с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 г. №301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Коммерция в сфере обращения» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Хасбулатова Б.М. Оценочные материалы по дисциплине «Коммерция в сфере обращения» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» – Махачкала: ДГУНХ, 2026, 35 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ от 10 марта 2026 года.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике», Атаевой А.У.

Одобрены на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ	4
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	5
1.1 Перечень формируемых компетенций	5
1.2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования	5
РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	11
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	25
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	28

НАЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Оценочные материалы по дисциплине «Коммерция в сфере обращения» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые задания репродуктивного, реконструктивного и практикоориентированного уровней, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- компетентностный подход, соотнесение оценочных материалов с оцениваемыми компетенциями;
- компетентностный подход при формировании критериев оценки знаний, умений и навыков обучающихся;
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц оценочных материалов);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении текущего и промежуточного контроля.

РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-2	Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенции</i>	<i>Уровни освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
ПК-2: Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде)	ИПК-2.1: Выбирает и обосновывает методы торгового, экономического, и/или торгового-экономического, и/или торгового-организационного, и/или торгового-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач	Знать: методы торгового-экономического, торгового-организационного и торгового-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) знает процесс методы торгового-экономического проектирования	Блок А — задания репродуктивного уровня - Тестовые задания; - Вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает методы торгового-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает методы торгового-экономического, торгового-организационного и торгового-технологического проектирования для реализации	

				поставленных целей и задач.	
	Уметь: - организовыва ть и планировать торгово- технологичес кий процесс (в том числе в электронной среде).	Порогов ый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет организовывать и планировать торгово- технологический процесс	Блок В – задания реконструкти вного уровня - Задачи - Ситуационны е задачи	
		Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет принимать управленческие решения в планировании торгово- технологического процесса (в том числе в электронной среде).		
		Продвину тый уровень	Обучающийся умеет использовать экономические показатели для организации и планировании торгово- технологического процесса (в том числе в электронной среде).		
	Владеть: - навыками осуществлять закупку необходимог о торгово- технологичес кого оборудовани я, мебели, инвентаря, рассчитывать и выбирать требуемое количество торгово- технологичес	Порогов ый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет навыками осуществлять закупку необходимого торгово- технологического оборудования	Блок С – задания практико- ориентирован ного уровня - Деловая игра	
		Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками рассчитывать и выбирать требуемое количество		

		кого оборудовани я.		торгово- технологического оборудования	
			Продвину тый уровень	Обучающийся свободно владеет навыками осуществлять закупку необходимого торгово- технологического оборудования, мебели, инвентаря, рассчитывать и выбирать требуемое количество торгово- технологического оборудования	
	ИПК-2.3: Использует навыки разработки и проектирова ния торгово- технологичес ких процессов (в т.ч. с учетом специфики применения интернет- технологий) и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле	Знать: - способы разработки и проектирован ия торгово- технологичес ких процессов.	Пороговы й уровень	Обучающийся слабо (частично) знает методы и средства организации и планирования материально- технического обеспечения предприятия	Блок А —задания репродуктив ного уровня - Тестовые задания; - Вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает правила организации и планирования материально- технического обеспечения предприятия	
			Продвину тый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает виды, формы и способы закупки и продажи товаров	
		Уметь:	Пороговы	Обучающийся	

		- выбирать оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле	й уровень	слабо (частично) умеет выбирать инструменты ведения бизнеса	Блок В – задания реконструктивного уровня - Задачи - Ситуационные задачи
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности умеет определять оптимальные инструменты ведения бизнеса в торговле	
		Владеть: - навыками разработки и проектирования торгово-технологических процессов	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет навыками планировать материально-техническое обеспечение предприятия	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - Деловая игра
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными затруднениями владеет навыками организовывать и планировать закупку и продажу товаров	
			Продвинутый уровень	Обучающийся владеет способностью организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	
	ИПК-2.4: Применяет	<u>Знать:</u> -	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично)	Блок А

	современные технологии организации и управления торговым бизнесом	современные технологии организации и управления торговым бизнесом .		знает методы и средства организации и управления торговым бизнесом	—задания репродуктивного уровня - Тестовые задания; - Вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает методы управления торговым бизнесом	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности знает современные технологии организации и управления торговым бизнесом	
		<u>Уметь:</u> - принимать управленческие решения в области бизнеса	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) умеет принимать управленческие решения	Блок В – задания реконструктивного уровня - Задачи - Ситуационные задачи
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами умеет брать ответственность за принятое управленческое решение в области бизнеса	
			Продвинутый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности умеет принимать управленческие решения в области бизнеса	
		<u>Владеть:</u> - навыками	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично)	Блок С –

	современные технологии организации и управления торговым бизнесом	организации и управления предприятия ми современных форматов		владеет навыками организации и управления предприятиями	задания практико-ориентированного уровня - Деловая игра
			Базовый уровень	Обучающийся с незначительными ошибками и отдельными пробелами владеет навыками организации и управления предприятиями современных форматов	
			Продвину тый уровень	Обучающийся с требуемой степенью полноты и точности владеет навыками организации и управления предприятиями современных форматов	

РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Для проверки сформированности компетенции ПК-2: Способен осуществлять организацию и управление бизнесом (в том числе в электронной среде) (ИПК-2.1: Выбирает и обосновывает методы торгово-экономического, и/или торгово-организационного, и/или торгово-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач; ИПК-2.3: Использует навыки разработки и проектирования торгово-технологических процессов (в т.ч. с учетом специфики применения интернет-технологий) и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле; ИПК-2.4: Применяет современные технологии организации и управления торговым бизнесом)

Блок А. Типовые задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тестовые задания типа А.

1. Материальный поток - это...

- а) самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и/или с помощью одного технического устройства;
- б) упорядоченная на оси времени последовательность логистических операций, направленная на обеспечение потребителя продукцией

- соответствующего ассортимента и качества в нужном количестве в требуемое время и место;
- в) имеющая вещественную форму продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций в заданном интервале времени;
 - г) материальная продукция, ожидающая вступления в процесс производственного или

2. Предприятие создает запасы с целью снижения...

- а) потерь от закупки мелких партий товаров по более высоким ценам;
- б) потерь от омертвления в запасах отвлеченных финансовых средств;
- в) риска порчи товаров;
- г) расходов на оплату труда персонала, занятого хранением товаров.

3. К категории "производственный запас" следует отнести товары: ...

- а) на складах предприятий оптовой торговли;
- б) на складах сырья предприятий промышленности;
- в) в пути от поставщика к потребителю;
- г) на складах готовой продукции предприятий изготовителей.

4. Принцип пропорциональности складского процесса означает...

- а) повторяемость всего цикла и отдельных операций в равные промежутки времени;
- б) подчинение всех операций технологического цикла единому расчетному ритму;
- в) устранение или сокращение всякого рода перерывов в технологическом процессе;
- г) одновременное выполнение отдельных операций на всех стадиях складского процесса;
- д) соответствие всех звеньев складского процесса по производительности, пропускной способности или скорости

5. Принцип параллельности складского процесса означает...

- а) повторяемость всего цикла и отдельных операций в равные промежутки времени;
- б) подчинение всех операций технологического цикла единому расчетному ритму;
- в) устранение или сокращение всякого рода перерывов в технологическом процессе;
- г) одновременное выполнение отдельных операций на всех стадиях складского процесса;
- д) соответствие всех звеньев складского процесса по производительности, пропускной способности или скорости

6. Принцип непрерывности складского процесса означает...

- а) повторяемость всего цикла и отдельных операций в равные промежутки времени;
- б) подчинение всех операций технологического цикла единому расчетному ритму;
- в) устранение или сокращение всякого рода перерывов в технологическом процессе;
- г) одновременное выполнение отдельных операций на всех стадиях складского процесса.

7. Принцип поточности складского процесса означает...

- а) повторяемость всего цикла и отдельных операций в равные промежутки времени;
- б) подчинение всех операций технологического цикла единому расчетному ритму;
- в) устранение или сокращение всякого рода перерывов в технологическом процессе;
- г) одновременное выполнение отдельных операций на всех стадиях складского процесса;

8. Аббревиатура ЭДИФАКТ является условным сокращением развернутого названия...

- а) штрихового кода, наносимого на групповую и транспортную упаковку;
- б) ассоциации автоматической идентификации, действующей на территории Российской Федерации;
- в) перспективной концепции, охватывающей все задачи автоматизации предприятия на базе систем управления знаниями и нейронных сетей;
- г) стандарта электронного обмена данными в управлении, торговле и на транспорте.

9. В каналах распределения от чужого имени и за чужой счет могут вести операции...

- а) дилеры;
- б) агенты;
- в) дистрибьюторы;
- г) комиссионеры.

10. К переменным затратам на перевозку относят:

- а) накладные расходы;
- б) затраты на техническое обслуживание и текущий ремонт подвижного состава;
- в) затраты на содержание производственно-технической базы и инфраструктуры транспорта;
- г) расходы на оплату труда административно-управленческого персонала.

11. К постоянным затратам на перевозку относят...

- а) затраты на страхование транспортного средства;
- б) затраты на содержание производственно-технической базы и инфраструктуры транспорта;
- в) затраты на техническое обслуживание и текущий ремонт подвижного состава, включая запасные части и материалы;
- г) затраты на топливо, смазочные материалы, электроэнергию на движущиеся операции.

12. Логистическая операция - это:

- а) действия логистического оператора по управлению материальным потоком, который не подлежит дальнейшему дроблению;
- б) не подлежащие дальнейшему дроблению действия, связанные с управлением материальными, информационными или финансовыми потоками;
- в) логистически упорядоченные операции, составляющие целостный алгоритм информационной модели управления.

13. Логистическая функция - это:

- а) совокупность логистических операций, связанных решением задачи управления материальными, информационными и финансовыми потоками;
- б) функции, содержащиеся в должностной инструкции логистического оператора;
- в) функции, предусмотренные взаимными договорами предприятий - участников логистической цепи.

14. Управление заказами (обработка заказов) - это деятельность в период:

- а) между моментом получения заказа и до момента отгрузки готового продукта потребителю;
- б) между моментом получения заказа и до момента передачи складу указания отгрузить готовый продукт потребителю;
- в) между моментом получения заказа и до момента завершения жизненного цикла готового продукта, переданного потребителю.

15. Закупка в себя включает:

- а) выбор поставщиков; проведение переговоров об условиях поставки; заключение договора; приемку товаров от поставщика; транспортно-складские работы;
- б) маркетинговые исследования потребительского спроса; изучение конъюнктуры потребительского рынка; проведение рекламных акций;
- в) контроль качества путем проведения контрольной закупки; составление акта приемки товара; предъявление претензий; обмен некачественного товара.

16. Посредник, работающий от чужого имени и за свой счет - это:

- а) дилер;
- б) брокер;
- в) дистрибьютор;
- г) комиссионер.

17. Роль транспорта в логистической цепи поставок определяется тем, что:

- а) затраты на транспортировку сырья, материалов, готовой продукции являются преобладающими в структуре логистических издержек;
- б) значительное количество компаний - производителей товаров являются владельцами транспортных средств и заинтересованы в их эффективном использовании;
- в) транспорт оказывает значительное влияние на затраты в сфере основной деятельности компаний - заказчиков транспортных услуг.

18. Под интермодальными перевозками понимается:

- а) доставка груза несколькими видами транспорта;
- б) доставка груза любым видом транспорта с обязательным участием автомобильного;
- в) доставка груза несколькими видами транспорта с участием оператора перевозки, по единому провозному документу, в единой транспортной единице;
- г) доставка груза с применением комплексных технологий перевалки и переработки.

19. В цикл заказа входят следующие стадии:

- а) проведение маркетинговых исследований; анализ сегментов рынка; выбор ценовой стратегии; продвижение товара;
- б) планирование заказа; передача заказа; обработка заказа; подбор и комплектация заказа; доставка заказа;
- в) выбор экспедитора; определение рациональных маршрутов доставки; согласование времени прибытия товара на склад; составление отчета о выполненном заказе.

20. Цепь снабжения должна строиться на основе современной концепции маркетинга:

- а) сбыт-снабжение-производство;
- б) снабжение-производство-сбыт;
- в) производство-сбыт-снабжение;

21. Посредник, работающий от своего имени и за свой счет - это:

- а) дилер;
- б) брокер;
- в) дистрибьютор;
- г) комиссионер.

22. Текущие запасы-это:

- а) запасы готовой продукции у предприятий-изготовителей, запасы предприятий оптовой и розничной торговли, а также запасы в пути;
- б) основная часть производственных запасов. Такие запасы обеспечивают непрерывность производственного и торгового процессов между очередными поставками;
- в) это уровень запаса, экономически целесообразный в данной системе.

23. Закупка, планирование и управление производством, сбыт могут являться элементами?

- а. микрологистической системы
- б. любой логистической системы
- с. макрологистической системы

24. Задачи управления материальными потоками в процессе обеспечения предприятия материальными ресурсами решает?

- а. закупочная логистика
- б. производственная логистика
- с. распределительная логистика

25. Задача «сделать или купить» предполагает ответ?

- а. закупка товара у изготовителя или посредника
- б. определение выгоды самостоятельно произвести или закупить у изготовителя или посредника
- с. реализовывать товар самостоятельно или через посредника

26. При выборе поставщика незначительных с точки зрения производственного и торгового процессов предметов труда определяющее значение имеет?

- а. цена (затраты на приобретение и доставку)
- б. надежность поставщика
- с. сроки выполнения заказа

Тестовые задания типа В.

Выберите несколько ответов:

1. Для перевозок грузов несколькими видами транспорта используют термины:

- а) мультимодальная перевозка;
- б) интермодальная перевозка;
- в) смешанная перевозка;
- г) унимодальная перевозка;

2. К базисным логистическим функциям относятся:

- а) снабжение;

- б) хранение;
- в) производство;
- г) сбыт;
- д) грузопереработка;
- е) информационная поддержка.

3. Ключевую роль в управлении материальными потоками играют:

- а) транспортные и экспедиционные предприятия общего пользования;
- б) предприятия оптовой торговли;
- в) магазины и другие точки розничной торговли;
- г) коммерческо-посреднические организации, оказывающие услуги по организации оптового оборота;
- д) предприятия - изготовители.

4. Каналы распределения выполняют ряд функций:

- а) проводят исследовательскую работу по сбору информации, необходимой для планирования распределения продукции и услуг;
- б) определяют оптимальное количество распределительных центров на обслуживаемой территории;
- в) приспособливают товар к требованиям покупателя;
- г) принимают на себя риски, связанные с функционированием канала.

5. На уровне предприятия распределительная логистика решает следующие задачи:

- а) выбор вида упаковки;
- б) определение оптимального количества распределительных центров;
- в) организация отгрузки товара;
- г) выбор схемы распределения материального потока.

6. Задачи закупочной логистики включают:

- а) исследование рынка закупок и выбор поставщика;
- б) подготовка бюджета закупок;
- в) организация отгрузки товара;
- г) организация послереализационного обслуживания;
- д) координация и системная взаимосвязь закупок с производством, сбытом и складированием.

7. Задачи распределительной логистики включают:

- а) заключение договора на закупку необходимых материальных ресурсов;
- б) контроль поставок;
- в) определение оптимального количества распределительных центров на обслуживаемой территории;
- г) организация послереализационного обслуживания;
- д) выбор вида упаковки.

А2. Вопросы для обсуждения

1. Понятие и сущность материально-технического снабжения предприятия?
2. Основные стадии производственного процесса?
3. Задачи материально-технического обеспечения?
4. Цели и основные задачи закупок?
5. Управление материальными потоками?

Блок В. Типовые задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Типовые задачи

1. Грузооборот склада равен 3000 тонн в месяц. 15 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приёмочную экспедицию за месяц проходит 600 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка разгрузки на участок хранения? Принять во внимание, что из приемочной экспедиции на участок приемки поступает в месяц 200 тонн грузов.

2. Грузооборот склада равен 5000 тонн в месяц. Доля товаров, проходящих через участок приемки - 40 процентов. Общая стоимость переработки груза на складе 500 000 руб. в месяц. На сколько процентов возрастет общая стоимость переработки груза на складе, если удельная стоимость работ на участке приемки увеличится на 10 руб. за тонну?

3. Склад в течение месяца (30) работал 15 дней. Сколько процентов грузов прошло через приемочную экспедицию, если товары в течение месяца поступали равномерно, как в рабочие, так и в выходные дни.

4. Грузооборот склада равен 4000 тонн в месяц. Удельная стоимость работ в экспедициях - 50 руб. за тонну. Стоимость внутрискладского перемещения грузов - 10 руб. за тонну. На какую сумму возрастет совокупная стоимость работ на складе, если груз начнет поступать ежедневно равными партиями? До этого времени груз поступал исключительно в рабочие дни. Склад работает 5 дней в неделю.

5. Грузооборот склада равен 3 000 тонн в месяц. 20 процентов работ на участке разгрузки выполняются вручную. Удельная стоимость ручной разгрузки 100 руб. за тонну. Удельная стоимость механизированной разгрузки 10 руб. за тонну. На какую сумму снизится совокупная стоимость переработки груза на складе, если весь груз будет разгружаться механизировано?

6. Грузооборот склада равен 4000 тонн в месяц. Доля товаров, проходящих через участок приемки - 50 процентов. Общая стоимость переработки груза на складе 550 000 руб. в месяц. На сколько процентов возрастет общая стоимость переработки груза на складе, если удельная стоимость работ на участке приемки увеличится на 10 руб. за тонну?

7. Грузооборот склада равен 6 000 тонн в месяц. 20 процентов грузов проходит через участок приемки. Через приемочную экспедицию за месяц проходит 500 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка разгрузки на участок хранения? Принять во внимание, что из приемочной экспедиции на участок приемки поступает 100 тонн грузов.

8. Грузооборот склада равен 5 000 тонн в месяц. 40 процентов грузов проходит через участок комплектования. Через отправочную экспедицию за месяц проходит 1500 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка хранения на участок погрузки? Принять во внимание, что из участка комплектования в отправочную экспедицию в месяц поступает 200 тонн грузов.

9. Грузооборот склада равен 2 000 тонн в месяц. 30 процентов грузов проходит через участок комплектования. Через отправочную экспедицию за месяц проходит 800 тонн грузов. Сколько тонн в месяц проходит напрямую из участка хранения на участок погрузки? Принять во внимание, из участка комплектования в отправочную экспедицию в месяц поступает 400 тонн грузов.

10. Грузооборот склада равен 3 000 тонн в месяц. 30 процентов работ на участке разгрузки выполняются вручную. Удельная стоимость ручной разгрузки 100 руб. за тонну. Удельная стоимость механизированной разгрузки 10 руб. за тонну. На какую сумму снизится совокупная стоимость переработки груза на складе, если весь груз будет разгружаться механизировано?

В2. Ситуационные задачи

Ситуация №1.

Покупатель Соколов 25 марта купил в магазине «Бакалея» кофе натуральный молотый производства Колумбии. 26 марта покупатель обнаружил, что на упаковке отсутствует информация по приготовлению напитка на русском языке.

Охарактеризуйте действия покупателя и продавца в данной ситуации.

Ситуация №2.

Покупательница приобрела швейную машинку «Чайка» в магазине «Все для дома». Швейная машинка в период действия гарантийного срока вышла из строя. Покупательница потребовала замены изделия на машину аналогичной марки. Директор магазина сказала покупательнице, что она не имеет права на обмен, а может сделать гарантийный ремонт швейной машины.

Какие будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации?

Ситуация №3.

Покупатель В.И.Петров купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 1115 рублей. Позднее, 23 февраля этого

же года он обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру.

Каковы действия директора магазина в данной ситуации?

Ситуация №4.

Покупательница Дымова купила 5 мая в магазине пакет с пшеничной мукой в фабричной упаковке весом 2 кг. 7 мая она пришла в магазин и попросила обменять этот пакет на другой – весом 3 кг. Однако директор магазина отказался удовлетворять просьбу покупательницы.

Прав ли директор? Объясните ситуацию.

Ситуация №5.

Покупателю Семенову был продан батон пшеничного хлеба, который оказался некачественным: в его разрезе обнаружен непромес. Покупатель принес батон обратно и потребовал заменить его.

Как должен поступить в данной ситуации продавец?

Ситуация №6.

Покупатель купил в кондитерском магазине торт «Сказка». Данный товар не понравился членам семьи по внешнему оформлению.

Имеет ли покупатель право на обмен? Если – да, то какой срок обмена?

Ситуация №7.

П.С.Иванов купил корейский телевизор, которому приложена инструкция только на корейском, английском и японском языках. Фирма предложила покупателю сделать перевод за 15 долларов.

Права покупателя в данной ситуации.

Ситуация №8.

Назовите сроки предъявления потребителем требований по недостаткам товаров с гарантийными сроками службы.

Дайте определение гарантийному сроку службы, укажите его назначение.

Ситуация №9.

Назовите сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков сезонных товаров.

Какие товары относятся к сезонным?

Ситуация №10.

Охарактеризуйте правила обмена изделия из золота. В каких случаях осуществляется обмен? Порядок обмена.

**Блок С. Типовые задания практикоориентированного уровня для
диагностирования сформированности компетенций («владеть»)**

С1. Задания «кейс-стади»

1. В адрес Махачкалинского оптово-розничного торгового предприятия 13 февраля поступило 74 тонны цемента М-400 от Свердловского комбината «Сухоложскцемент». Цемент был доставлен на ст. ж.д. Махачкала-1 по железнодорожной накладной № 96856476 в исправном опломбированном вагоне № 74540375 за пломбами грузоотправителя. По железнодорожной накладной значится 1480 мешков по 50 кг, общим весом 74 тонны.

Отправлен груз 9 февраля со ст. Махачкала-1 13 февраля и подан под разгрузку к прирельсовому складу. Приемка груза была начата в 8 часов 15 минут и окончена в 14 часов кладовщиком Магомедовой В.А., представителем общественности, экономистом Амедовой Н.А., действующей на основании удостоверения № 48 от 14 февраля, выданного зам. директора Махачкалинского ОРП.

В процессе приемки из вагона выгружено 1445 мешков, 35 мешков оказались рваными с нарушенной упаковкой. При взвешивании рваных мешков на весах типа РП-1Ш-13 (1000 кг), расположенных у дверей склада оказалось, что в 35 мешках содержится 350 кг, 1400 кг цемента просыпалось в щели вагона, перемешалось с грязью и к реализации не пригодно.

Комиссия установила, что мешки разорвались при транспортировке, т.к. соприкасались с вагонными крючками.

1. Кто несет ответственность за недостачу цемента?
2. Каковы действия товароведа Ибрапиловой О. В.?
3. Опишите порядок приемки цемента при условии, что согласно договора вызов представителя поставщика необязателен.

2. Заполните акт приемки товаров при следующих исходных данных:

Магазин «Хлебный», находящийся по адресу г. Маяковского, дом 10 осуществил 20 октября 2019 года приемку на склад следующих товаров:

Товар	Сертификат	Кол-во лотков	Кол-во штук	Цена	Стоимость
Хлеб «Дарницкий»	258795003 от 15.03.2019 г.	14	196	20	
Батон «Нарезной»	213567910 от 11.04.2019 г	15	150	25	
Итого					

Грузоотправителем является ОАО «Махачкалинский хлебозавод №2» ул. Титова, д 5. Основанием для приемки является счет-фактура №150 от 20.10.19г. Договор поставки №240 от 14 июня 2019 года.

Дата отправления товара 14 июня 2019 года.

Фактически принято:

Товар	Сертификат	Кол-во	Кол-во штук	Цена	Стоимость
-------	------------	--------	-------------	------	-----------

		лотков			
Хлеб «Дарницкий»	258795003 от 15.03.2019 г.	13	182	20	
Батон «Нарезной»	213567910 от 11.04.2019г	15	150	25	
Итого					

С2. Деловая игра

Деловая игра «Особенности составления внешнеторгового контракта»

Летом 2018 года сотрудники ООО «Орел» наконец сумели уговорить своего генерального директора г-на Иванова, не признающего праздников и выходных, отправиться в недельную туристическую поездку в Китай. Поездка проходила вполне спокойно, пока младший сын г-на Иванова с плачем и криками не потребовал: «Хочу новые кроссовки!!!». Никакие доводы о плохом качестве китайских товаров на ребенка не действовали. Выбор пал на один из крупных пекинских магазинов спортивной одежды. Обувь оказалась неплохого качества, имела прекрасный товарный вид и цену, чуть более низкую, чем у конкурентов. Поинтересовавшись названием фирмы-производителя г-н Иванов узнал, что выпускает обувь малоизвестная фирма «Чин-сао», а цены снижены из-за скопившихся на складах запасов обуви, оказавшейся слишком больших размеров для китайцев.

Вернувшись домой г-н Иванов узнал об отсутствии в продаже именно тех типов обуви, которые бесцельно пылились на складах в Китае и потенциальной готовности оптовых покупателей приобрести крупные партии товара. Директор фирмы «Чин-сао» г-н Мень высказал готовность продать партию обуви по сниженным ценам и устраивающей обе стороны спецификации на сумму не менее 1 млн.у.е. и выслал образцы предлагаемой обуви.

Анализ образцов выявил их соответствие ГОСТу и отсутствие каких-либо препятствий к ввозу и продаже предлагаемой обуви в Российской Федерации. При применении в договоре INCOTERMS затраты покупателя при использовании условий группы «D» составят 10 000 у.е. и при переходе к каждой предыдущей группе будут повышаться на 10 000 у.е., а затраты продавца при использовании условий группы «E» составят 10 000 у.е. и при переходе к каждой последующей группе будут повышаться на 10 000 у.е.

Теперь сотрудникам двух фирм предстоит определить наиболее выгодные для каждой из сторон условия заключения договора, а руководству двух фирм предстоит путем переговоров ответить на следующие ключевые для подписания договора вопросы:

Качество товара (количество и ассортимент считать согласованными ранее).

Сертификация товара.

Базис поставки.
Экспортные и импортные лицензии.
Уплата налогов, сборов и пошлин.
Страхование.
Документация для подтверждения надлежащего исполнения обязательств.
Сроки поставки.
Условия платежа.
Определение применимого права. Порядок разрешения споров.
Ответственность за нарушение обязательств.
Освобождение от ответственности.
Возможные дополнительные условия.
А сотрудникам фирм на местах необходимо позаботиться о подготовке дополнительных документов необходимых для осуществления сделки в соответствии с внутренним таможенным и валютным законодательством.
Студентам предлагается разделившись на две команды провести переговоры по условиям заключения рассматриваемого контракта и согласовать его условия.

Блок Д. Типовые задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень вопросов к зачету

1. Содержание и порядок заключения договора поставки.
2. Общие положения договора купли-продажи товаров.
3. Контроль исполнения договоров и хода поставки товаров.
4. Организация прямых договорных связей торговых организаций с производителями товаров и их эффективность. Заявки и заказы на товары.
5. Сущность, роль и содержание закупочной работы в торговле.
6. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
- Классификация поставщиков.
7. Закупка товаров на оптовых ярмарках.
8. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупках товаров.
9. Мелкооптовые магазины-склады (кеш-энд-керри).
10. Формы и методы оптовой продажи товаров.
11. Кооперация в оптовой торговле.
12. Содержание и методы коммерческой работы при розничной продаже товаров.
13. Каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.
14. Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.
15. Формирование и управление товарными запасами.

16. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
17. Управление процессами продажи товаров.
18. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии и современных технологий процессов сервисного обслуживания
19. Управление качеством услуг.
20. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.
21. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы их обуславливающие.

Д1. Перечень вопросов к экзамену

1. Показатели качества продукции.
2. Методы оценки качества продукции.
3. В каких случаях применяется инструкция П-7?
4. Что проверяет получатель при приемке товаров по качеству?
5. Каков порядок приемки продукции по качеству поставляют в таре и без тары?
6. В какие сроки осуществляется приемка товаров по качеству?
7. Кем производится приемка товаров по качеству и на основании каких документов?
8. Как поступить в случае недостачи товаров?
9. В каких случаях вызывается представитель поставщика?
10. В какие сроки должен явиться представитель поставщика?
11. Какой порядок документального оформления результата приемки товара?
12. Кем утверждается акт приемки товаров?

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения. Итоговая оценка сформированности компетенций, обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы, осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенций по дисциплине складывается из двух составляющих:

первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенций в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

вторая составляющая – оценка сформированности компетенций, обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов)

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применяются 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Уровни освоения компетенций	Продвинутый уровень	Базовый уровень	Пороговый уровень	Допороговый уровень
100-балльная шкала	$85 \text{ и } \geq$	70-84	51-69	0-50
4-балльная шкала	<i>Отлично</i>	<i>Хорошо</i>	<i>Удовлетворительно</i>	<i>Неудовлетворительно</i>

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

Показатели оценивания сформированности компетенций	Баллы	Оценка
Выполнение практических заданий	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение ситуационных задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно»

		«хорошо» «отлично»
Проведение деловой игры	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Разбор производственной ситуации	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Зачет	0-20	«зачтено» «не зачтено»
Экзамен	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо»

		«ОТЛИЧНО»
--	--	-----------

Выбирается форма промежуточной аттестации по дисциплине в соответствии с учебным планом по направлению подготовки.

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций

по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-9	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-16	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
17-23	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
25-30	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Тестовые задания. Тестовая форма -позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями компетентностного подхода, может включать задания различных типов.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

–отметка «удовлетворительно», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;

–«хорошо», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;

–«отлично», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины. Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Тестирование проводится в письменной форме. На тестирование отводится 15-20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос дается 0,5 баллов.

Перевод баллов в оценку. Согласно технологической карте на выполнение теста выделяется 10 баллов. Таким образом, 10 баллов/ 20 вопросов = 0,5 баллов

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий;	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос.
6-7	«хорошо»	2. Своевременность выполнения;	Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
		3. Правильность ответов на вопросы;	
		4. Самостоятельность тестирования;	
		и т.д.	
3-5	«удовлетворительно»		Выполнено 51 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные

			примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-2	«неудовлетворительно»		Выполнено менее 50 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Задания «кейс-стади». Кейс-задача по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Критериями оценки выполненного кейс-задания являются:

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
6. Полнота и всесторонность выводов.

7. Наличие собственных взглядов на проблему.

Оценка за кейс-задание выставляется по балльной шкале, принятой в образовательной организации.

Ситуационные задачи. Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременно разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения норм семейного права, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

Типовые задачи. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Шкала оценивания:

«отлично» - студент ясно изложил условие задачи, решение обосновал точной ссылкой на изученный материал;

«хорошо» - студент ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;

«удовлетворительно» - студент изложил условие задачи, но решение обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата дисциплины;

«неудовлетворительно» - студент не уяснил условие задачи, решение не обосновал.

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться курсом лекций или учебниками.

На решение типовых задач отводиться 10 минут.

Деловые игры. Деловая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность — игровая образовательная технология, представляющая собой моделирование проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия

участников, по правилам, с формированием команд игроков и «группы экспертов», в соответствии с сюжетом, по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Разыгрываемая ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное участие обучающихся.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят обучающихся в сферу профессиональной деятельности, являясь мощным стимулом активизации самостоятельной работы по приобретению профессиональных знаний и навыков, а также способности решать нестандартные профессиональные задачи.

Интерактивное взаимодействие происходит в процессе всей деловой игры, так как решения принимаются преимущественно коллективно. При этом каждый решает свою отдельную задачу в соответствии со своей ролью и функцией. Обучающиеся приобретают социальные навыки, развивают коммуникативные способности, критическое мышление, для принятия профессионально грамотных решений.

Приобретенные в процессе игры практические навыки зачастую позволяют избежать ошибок, которые возникают при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Таким образом, деловая игра выполняет следующие функции:

- 1) образовательная – обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса, развитие трудовых навыков;
- 2) развивающая – развитие логического, критического, аналитического, творческого мышления, активизация мыслительной деятельности обучающихся;
- 3) воспитательная – формирование устойчивого интереса к будущей профессии, профессиональной самоидентификации.

Результативность деловой игры во многом зависит от особенностей ее организации и проведения.

Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.
2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.
3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).
4. Сценарий.
5. Правила игры.
6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).
7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

На деловую/ролевую игру отводиться 70-90 минут. Критериями оценивания деловой/ ролевой игры: Результативность проведения деловой/ролевой игры определяет процент работы тренера/тренеров, процент

работы участников тренинга, процент использования вспомогательных материалов, процент работы каждого участника.

0-20% - тренер плохо излагал материал, группа работала пассивно, не использовались вспомогательные материалы

21-50% - тренер не в полном объеме подал материал, группа работала не активно, использование не в полном объеме вспомогательного материала

51-100% - тренер подробно, содержательно подал материал, группа работала активно, весь вспомогательный материал использовался в полном объеме

Методика оценивания решения задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
25-30	«отлично»	1. Полнота решения задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.
22-25	«хорошо»		Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.
15-21	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.
Менее 15	«неудовлетворительно»		Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.

Реферат – продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемого вопроса,

приводит различные точки зрения, а также собственное понимание проблемы.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на занятиях, а также может быть использовано индивидуальное собеседование преподавателя со обучающимся по пропущенной теме.

При оценивании учитывается:

Подготовка реферативного сообщения

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Новизна текста: а) актуальность темы исследования; б) новизна и самостоятельность в постановке проблемы, формулирование нового аспекта известной проблемы в установлении новых связей (междисциплинарных, интеграционных); в) умение работать с исследованиями, критической литературой, систематизировать и структурировать материал; г) явленность авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений; д) стилевое единство текста.

Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Шкала оценивания

«Отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена рассматриваемая проблема и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

«Хорошо» - основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

«Удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

«Неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины позволяет оценить уровень сформированности компетенций и осуществляется в форме – 6, 7 семестрах –зачет, 8 семестр - экзамен.

Зачет устный. Продолжительность 20-30 минут. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Зачет позволяет проверить способность обучающегося в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования.

Оценивание ответа на зачете

<i>Бинарная шкала</i>	<i>Показатели</i>	<i>Критерии</i>
<i>Зачтено</i>	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания;	<i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</i>
	3. Самостоятельность ответа; 4. Культура речи.	<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>

		<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>
Незачтено		<i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>

Экзамен письменный. Продолжительность 60 минут. Рекомендуется распределять время таким образом: 15 мин – задача (кейс) и по 15 мин на три теоретических вопроса. Изложение должно быть кратким, но содержать все необходимые определения и формулировки. Для получения отличной оценки ответ должен содержать практические примеры.

Экзамен позволяет проверить способность экзаменуемого в использовании приобретенных знаний в виде устного собеседования по билету.