

**Приложение к рабочей программе дисциплины
Коммерческая деятельность предприятий (организаций) рыбной
отрасли**

Направление подготовки – 19.03.03 Продукты питания животного происхождения
Профиль – Технология рыбы и рыбных продуктов
Учебный план 2016 года разработки

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Назначение фонда оценочных средств(ФОС) по дисциплине

ФОС по учебной дисциплине – совокупность контрольных материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающимся установленных результатов обучения, а также уровня сформированности всех компетенций (или их частей), закрепленных за дисциплиной. ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Задачи ФОС:

- управление процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений, навыков и формированием компетенций, определенных в ФГОС ВО;
- оценка достижений обучающихся в процессе изучения дисциплины с выделением положительных/отрицательных результатов и планирование предупреждающих/корректирующих мероприятий;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение в образовательный процесс университета инновационных методов обучения.

2 Структура ФОС и применяемые методы оценки полученных знаний

2.1 Общие сведения о ФОС

ФОС позволяет оценить освоение всех указанных в рабочей программе дескрипторов компетенции, установленных ОПОП. В качестве методов оценивания применяются: наблюдение за работой, наблюдение за действиями в смоделированных условиях, применение активных методов обучения, экспресс-тестирование, программированные тесты. Структурными элементами ФОС по дисциплине являются: входной контроль (при наличии) (предназначается для определения уровня входных знаний), ФОС для проведения текущего контроля, состоящие из устных, письменных заданий, тестов, и шкалу оценивания, ФОС для проведения промежуточной аттестации, состоящий из устных, письменных заданий, и других контрольно-измерительные материалы, описывающих показатели, критерии и шкалу оценивания.

Применяемые методы оценки полученных знаний по разделам дисциплины

Раздел, тема	Текущая аттестация на практических занятиях				Промежуточная аттестация	
	Экспресс-опрос	Тестирование по текущей теме	Рефераты	Работа в малых группах		
Раздел 1. Сущность и составляющие коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли						
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли	+	+	+		зачёт	
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбной отрасли	+	+	+			
Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбной отрасли	+	+	+	+		
Раздел 2. Организация коммерческих операций и регламентация коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли						
Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбной отрасли	+	+	+	+		
Тема 5. Использование посредников на рынке	+	+	+			
Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности на предприятии рыбной отрасли	+	+	+			

2.2 Оценочные материалы для проведения текущего контроля

2.2.1. Устный экспресс-опрос

Устный экспресс-опрос является эффективной формой быстрой проверки и достаточно объективной оценки знаний обучающихся, позволяющей проверить степень усвоения ключевых положений темы и целостность восприятия материала соответствующей темы. Он нацелен на контроль и оценку уровня знаний обучающихся, а также умений и навыков самостоятельной работы с теоретическим материалом курса.

Экспресс-опрос осуществляется в режиме пинг-понга (вопрос-ответ), причем ответ предполагает быструю реакцию на вопрос и лаконичное (краткое и ясное) изложение сути обусловленной проблемы. Эти преимущества экспресс-опроса способствуют формированию навыков быстрой концентрации и реагирования на поставленный вопрос. Кроме того процедура экспресс-опроса позволяет студентам группы повторить учебный материал перед тестированием.

Экспресс опрос не предполагает тотального опроса студентов группы на занятии. Возможен выборочный опрос студентов, позволяющий получить общее представление о степени подготовленности группы для работы на практическом занятии.

Вопрос
Раздел 1. Сущность и составляющие коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли
1. В чем заключается сущность коммерческой деятельности на предприятии. 2. Что такое сбыт товаров, его цель? 3. Назовите принципы коммерческой деятельности и охарактеризуйте их. 4. Каковы задачи производителя товаров? 5. В чем состоят функции коммерческой деятельности предприятия (организации)? 6. Что такое материально-техническое обеспечение? 7. Охарактеризуйте основные коммерческие процессы на рыбопромышленном предприятии. 8. Охарактеризуйте основные коммерческие процессы на торговом предприятии. 9. Назовите основные задачи коммерческо-посреднической деятельности.
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбной отрасли
1. Каковы элементы организации управления коммерческой деятельностью? 2. Поясните закономерности построения организационных структур коммерческих служб. 3. Какие способы координации деятельности в коммерции Вам известны? 4. Перечислите рычаги осуществления разделения труда.

<p>5. Какие направления специализации деятельности Вы можете назвать?</p> <p>6. Назовите службы, относящиеся к коммерческим службам промышленного предприятия и охарактеризуйте их роль в коммерческом процессе.</p> <p>7. Дайте характеристику разных аспектов формирования организационной структуры коммерческих служб предприятия.</p>
<p>Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбной отрасли</p> <p>1. Назовите критерии выбора партнера при установлении хозяйственных связей.</p> <p>2. Что включает в себя понятие «условия поставки»?</p> <p>3. Какие формы расчетов применяются в настоящее время при закупках материальных ресурсов и сбыте продукции?</p> <p>4. Каков порядок расчетов между поставщиком и покупателем продукции при использовании платежных поручений?</p> <p>5. Представьте схему аккредитивной формы расчетов между поставщиком и покупателем товаров.</p> <p>6. Изложите особенности организации расчетов чеками.</p>
<p>Раздел 2. Организация коммерческих операций и регламентация коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли</p> <p>Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбной отрасли</p> <p>1. Охарактеризуйте роль прогнозирования как основы коммерческой деятельности по сбыту.</p> <p>2. Каким образом планируется ассортимент продукции?</p> <p>3. Какова методика расчета точки безубыточности предприятия?</p> <p>4. Какие виды сбыта Вы можете назвать?</p> <p>5. От каких факторов зависит выбор каналов сбыта рыбопродукции?</p> <p>6. В чем состоит условность деления расходов на переменные и постоянные?</p> <p>7. Что понимается под производственной мощностью предприятия?</p> <p>8. Какие особенности имеет оперативно-сбытовая деятельность на предприятиях рыбной отрасли?</p> <p>9. Каких правил должны придерживаться работники оперативных коммерческих групп для эффективного функционирования?</p>
<p>Тема 5. Использование посредников на рынке</p> <p>1. Каковы факторы, определяющие целесообразность использования посредников?</p> <p>2. Назовите виды посредников.</p> <p>3. Что понимается под договором консигнации?</p> <p>4. Назовите виды торговых агентов.</p> <p>5. Какими могут быть агентские соглашения?</p> <p>6. Кто понимается под купцами-дистрибьюторами?</p> <p>7. Каковы условия работы посредников на рынках?</p> <p>8. Каким образом определяется размер вознаграждения посредников?</p>
<p>Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности на предприятии рыбной отрасли</p> <p>1. Какой подход к регулированию рыбохозяйственной деятельности реализован в Морской доктрине РФ?</p> <p>2. Охарактеризуйте Концепцию развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года.</p> <p>3. Охарактеризуйте современное состояние рыбного хозяйства и его роль в экономике Российской Федерации.</p> <p>4. Какие меры по формированию развитого внутреннего рынка рыбной продукции в РФ предусмотрены Стратегией развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года?</p> <p>4. Каковы функции Роспотребнадзора?</p> <p>5. Охарактеризуйте опыт регулирования торговли рыбой в развитых государствах.</p> <p>6. Какие документы и минимальное обеспечение необходимо для торговли рыбой в российском правовом поле?</p>

Критерии оценивания знаний студентов при устном экспресс-опросе:

- «зачтено» - вопрос раскрыт, студент свободно владеет материалом;

- «не зачтено» - вопрос не раскрыт, студент не владеет материалом.

Количество попыток ответов на вопрос при экспресс-опросе – одна.

2.2.2. Тестирование

Тестирование – это форма оперативного, объективного и сплошного измерения знаний обучающихся, выполняющая не только диагностическую функцию, нацеленную на выявлении уровня знаний, умений, навыков студента, но и обучающую и воспитательную функции, что, несомненно, повышает прикладную ценность тестирования. Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании студента к активизации работы по усвоению учебного материала, с одной стороны, а с другой стороны, позволяет ему, задействовав резервы памяти, не только вспомнить, но и закрепить изучаемый материал. Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля, что дисциплинирует и организует работу студентов, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях.

Тестирование формирует навыки по работе с учебным материалом и извлечению информации.

Тестовое задание (вопрос)	Ответы
Раздел 1. Сущность и составляющие коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли	
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли	
1. Часть предпринимательской деятельности на товарном рынке, которая отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги – это:	а) предпринимательство; б) торговля; в) коммерческая деятельность.
2. Какой из принципов коммерческой деятельности предполагает, что предприятия самостоятельно определяют объемы и структуру закупок, условия поставок, взаимную ответственность?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
3. Какой принцип коммерческой деятельности обусловлен тем, что в рыночной экономике появляется много продавцов с идентичным ассортиментом товаров и у покупателей?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
4. Способность приспосабливаться к условиям рынка, своевременно и адекватно реагировать на его изменения – это какой принцип коммерческой деятельности?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
5. Коммерческая деятельность осуществляется в условиях неопределенности, динамичной конъюнктуры рынка, меняющейся правовой базы, системы кредитования, налогообложения и других переменных, повлиять на которые субъект коммерческих отношений зачастую не может. Это обуславливает какой принцип коммерческой деятельности?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбной отрасли	
1. Ценнейшим профессиональным качеством коммерсанта является:	а) умение заключать честные и взаимовыгодные сделки; б) умение доказать свою точку зрения; в) умение выигрывать любой спор.
2. Эти методы воздействия на персонал предполагают однозначное исполнение, обусловленное действием четких регламентов.	а) методы прямого воздействия; б) методы косвенного воздействия.
3. Эти методы воздействия на персонал предоставляют такую свободу, когда необходимый результат достигается за счет использования рычагов, заинтересовывающих исполнителя действовать в интересах руководителя.	а) методы прямого воздействия; б) методы косвенного воздействия.
4. Методы управления персоналом, которые направлены на предупреждение нежелательных действий, результата – это:	а) профилактические методы; б) пресекающие методы; в) подкрепляющие или поддерживающие.
5. Методы управления персоналом, которые направлены на прекращение действий, изменение ситуации – это:	а) профилактические методы; б) пресекающие методы; в) подкрепляющие или поддерживающие.
6. Методы управления персоналом, которые направлены на сохранение действий или ситуации – это:	а) профилактические методы; б) пресекающие методы; в) подкрепляющие или поддерживающие.
7. Формами реализации этих методов выступают директивы органов управления (приказы, планы, положения, инструкции) - ... методы.	а) административные, б) экономические, в) социально-психологические.
8. Совокупность способов управленческого воздействия на экономические интересы персонала, обеспечивающие единство целей работодателя и наемного работника – это... методы.	а) административные, б) экономические, в) социально-психологические.
9. Система способов управления, обусловленных нематериальными потребностями индивидуума – социальными и статусными потребностями, потребностями в творчестве, саморазвитии – это ... методы.	а) административные, б) экономические, в) социально-психологические.
10. В освобождении руководителей от выполнения ряда специальных вопросов, а также снижении потребности в специалистах широкого профиля заключаются преимущества ... специализации.	а) товарной; б) функциональной.

Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбной отрасли	
1. Как выглядит формула скольжения, включаемая в договор поставки:	а) $\Pi = \Pi_0 [A(Z1: Z0) + B(31:30) + C]$, б) $\Pi = \Pi_0 [A(Z1: Z0) - B(31:30) + C]$, в) $\Pi = \Pi_0 [A(Z1 - Z0) + B(31-30) + C]$.
2. Предметом каких договоров является определенный товар, существующий и принадлежащий предприятию-продавцу в момент заключения договора?	а) договоров купли-продажи; б) договоров поставки.
3. Предметом каких договоров может быть товар, определяемый в момент заключения договора только количеством и качеством, либо вообще еще не изготовленный?	а) договоров купли-продажи; б) договоров поставки.
4. Какой аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного согласования с поставщиком (при несоблюдении условий договора или досрочного отказа банка-эмитента гарантировать платежи по аккредитиву)?	а) безотзывной; б) отзывной.
5. Какой аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика?	а) безотзывной; б) отзывной.
6. Какая форма безналичных расчетов является наиболее удобной, если поставщик и покупатель материальных ресурсов сомневаются в платежеспособности и надежности друг друга?	а) аккредитивная; б) расчеты чеками; в) расчеты платёжными поручениями.
7. Недостаток аккредитивной формы расчетов, связан с:	а) замедлением оборачиваемости средств у поставщика и покупателя; б) ускорением оборачиваемости средств у покупателя; в) замедлением оборачиваемости средств у поставщика.
8. Принять продукцию в месте и в срок, указанные в договоре, оплатить товар по цене, предусмотренной договором, нести все расходы и риски, которым может подвергнуться продукция после передачи на нее права собственности покупателю – это основные обязанности:	а) продавца; б) поставщика; в) покупателя.
9. Поставка продукции на условиях договора, своевременное информирование покупателя о готовности материальных ресурсов к отгрузке, обеспечение проверки качества поставляемой продукции.- это основные обязанности:	а) продавца; б) покупателя; в) поставщика.
10. Фиксированная цена в условиях инфляции выгодна только ...	а) продавцу; б) покупателю; в) поставщику.
Раздел 2. Организация коммерческих операций и регламентация коммерческой деятельности предприятий рыбной отрасли	
Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбной отрасли	
1. Важным коммерческим условием успешной продажи товаров в розничной торговой сети является:	а) изучение объема спроса по крупным территориальным образованиям; б) изучение и прогнозирование покупательского спроса населения; в) контроль за деятельностью магазинов, анализ и определение эффективности тех или иных форм и методов торговли.
2. Совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку, - это:	а) ассортимент товара; б) номенклатура товара; в) перечень товаров.
3. Документом, устанавливающим ассортимент товаров для торгового склада, является:	а) ассортиментный перечень товаров; б) номенклатура товара; в) накладная на товар.
4. По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле, можно подразделить на:	а) коммерческие и производственные; б) основные и дополнительные; в) прямые и косвенные.
5. Потребность в товаре, перспективы развития рынка, степень конкурентоспособности товара, степень стабильности рынка – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) сбытовые; г) производственные.
6. Потребительские характеристики, упаковка, цена – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) сбытовые; г) производственные.
7. Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции,	а) рыночные;

реализация, реклама – это какие критерии оценки нового вида продукции?	б) товарные; в) сбытовые; г) производственные.
8. Оборудование и персонал, сырьевые ресурсы, инженерно-технические знания и опыт персонала – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) сбытовые; г) производственные.
9. Минимальное количество продукции определенного вида, менее которого предприятие-изготовитель не производит и не поставляет одному адресату – это:	а) транзитная норма отгрузки; б) норма сбыта; в) норма заказа; г) норма изготовления.
10. Минимальное количество продукции, которое, предприятие-поставщик отгружает в один адрес – это:	а) норма поставки; б) транзитная норма отгрузки; в) норма заказа; г) норма изготовления.
Тема 5. Использование посредников на рынке	
1. Торговый посредник, который продает и покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению поручителя за оговоренное вознаграждение (комиссию) – это:	а) комиссионер; б) комитент; в) поручитель.
2. Сторона в договоре торговой комиссии, от которой исходит поручение на совершение сделок – это:	а) комиссионер; б) комитент; в) поручитель.
3. Дилерские фирмы, осуществляющие экспортные-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе – это:	а) комиссионеры; б) комитенты; в) стокисты.
4. Торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами непосредственно не участвуют в сделках – это:	а) комиссионеры; б) брокеры; в) стокисты.
5. При какой консигнации консигнатор лишен права возврата, и весь товар, не проданный к окончанию намеченного срока, должен быть им куплен?	а) при безотзывной; б) при безвозвратной; в) при возвратной.
Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности на предприятиях рыбной отрасли	
1. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:	а) федеральным правительством; б) такое регулирование не осуществляется – коммерческая деятельность регулируется рынком; в) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.
2. Как называется облеченное в установленную форму указание компетентного государственного органа, адресованное хозяйствующим субъектам или конкретному субъекту и содержащее требование о ведении предпринимательской деятельности определенным образом или о приведении ее в определенное состояние?	а) норма государственного права; б) прямое государственное регулирование; в) акт государственного регулирования; г) норма государственного регулирования.
3. Какие Вы можете назвать инструменты государственного регулирования?	а) нормы; б) нормативы; в) нормы, нормативы, лимиты; г) нормы, лимиты.
4. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором одно государство на основании международного договора предоставляет физическим и юридическим лицам другого договаривающегося государства такие же права, какие предоставлены в области внешнеэкономической деятельности физическим и юридическим лицам третьего государства?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) нет правильного ответа.
5. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором развитие государства в одностороннем порядке в соответствии с международным правом предоставляют физическим и юридическим лицам развивающихся стран особые права, льготы и преимущества без взаимности?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) преференциальный режим; д) нет правильного ответа.

6. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором государство на взаимной основе предоставляет физическим и юридическим лицам договаривающихся государств особые права для осуществления внешнеэкономической деятельности?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) преференциальный режим.
7. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором одно государство на основании международного договора или своего законодательства предоставляет физическим и юридическим лицам другого государства такие же права, какими пользуются его собственные физические и юридические лица при осуществлении внешнеэкономической деятельности?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) преференциальный режим;
8. Какие Вы знаете методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности?	а) тарифные и нетарифные; б) правовые и неправовые; в) экономические, неэкономические, тарифные, нетарифные; г) экономические и административные, тарифные и нетарифные; правовые и не правовые.
9. Что из ниже перечисленного относится к нетарифным методам регулирования?	а) установление количественных ограничений путем квотирования и лицензирования, установление разрешительного (лицензионного) порядка экспортно-импортных операций, введение прямых запретов и ограничений экспорта и (или) импорта, установление государственной монополии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров; б) применение защитных мер в отношении импорта товаров, налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности; в) установление экспортного контроля, валютного контроля, контроля за качеством импортных товаров, а также применение мер по стимулированию экспорта; г) установление количественных ограничений путем квотирования и лицензирования, установление разрешительного (лицензионного) порядка экспортно-импортных операций, введение прямых запретов и ограничений экспорта и (или) импорта, установление государственной монополии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, применение защитных мер в отношении импорта товаров, налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности, установление экспортного контроля, валютного контроля, контроля за качеством импортных товаров, а также применение мер по стимулированию экспорта.

Технология оценивания тестирования: оценивание текущего тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется посредством отношения количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте, выраженного в процентах, по шкале: «зачтено», «не зачтено».

Критерии формирования оценок при тестировании:

«зачтено» – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 100 – 60 % от общего объема заданных тестов;

«не зачтено» – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 0 – 59,9 % от общего объема предложенных тестовых заданий.

Время прохождения тестов определяется временем ответа на один вопрос (1 минута) и количеством тестовых вопросов по теме.

Количество попыток прохождения теста ограничено только временем официальных консультаций преподавателя.

2.2.3 Рефераты (доклады)

Студент должен предоставить и защитить рефераты (не менее 2-х в семестре).

Темы рефератов:

1. Управление коммерческой деятельностью предприятия рыбной отрасли.
2. Организационная структура коммерческой службы предприятия рыбной отрасли.
3. Планирование и организация закупочной деятельности на предприятиях рыбной отрасли.
4. Товарно-ассортиментная политика как основа коммерческой деятельности розничных предприятий рыбной отрасли.
5. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях.
6. Принципы и методы продажи потребительских товаров.
7. Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства.
8. Значение закупочной деятельности в функционировании розничных торговых предприятий.
9. Стимулирование сбыта. Перспектива его развития в новых экономических условиях.
10. Фирменный стиль продажи товаров.
11. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей.
12. Послепродажное обслуживание.
13. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
14. Организация коммерческой предприятия рыбной отрасли с использованием элементов маркетинга.
15. Состав и оценка рисков коммерческой деятельности оптового предприятия рыбной отрасли.
16. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности предприятия рыбной отрасли.
17. Планирование сбыта продукции в хозяйственных предприятиях.
18. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции.
19. Коммерческие банки и их роль в функционировании рынка ценных бумаг.
20. Инфраструктура лизингового рынка России.

Допускается и приветствуется самостоятельный выбор темы для написания реферата (доклада).

Критерии оценивания знаний студентов при защите реферата (доклада):

- «зачтено» - тема реферата раскрыта, студент свободно владеет материалом (глубиной и правильностью понимания основных проблем по данному вопросу, владеет терминологией), соблюдены логическая последовательность и связность изложения;
- «не зачтено» - вопрос не раскрыт, не соблюдены логическая последовательность и связность его изложения, студент не владеет материалом.

Критерии оценивания знаний студентов при защите реферата (доклада):

- «зачтено» - тема реферата раскрыта, студент свободно владеет материалом (глубиной и правильностью понимания основных проблем по данному вопросу, владеет терминологией), соблюдены логическая последовательность и связность изложения;
- «не зачтено» - вопрос не раскрыт, не соблюдены логическая последовательность и связность его изложения, студент не владеет материалом.

2.3 Оценочные материалы для проведения промежуточного контроля

Формой промежуточного контроля по дисциплине является зачёт. Оценивается по системе: «зачтено», «не зачтено».

Результат определяется исходя из результатов работы на практических занятиях и результатов прохождения комплексного теста, сформированного из тестовых заданий, представленных для тестирования по каждой теме. Если студент отсутствовал на каком-

либо практическом занятии, он должен «отработать» его в дополнительное консультационное время (выдержать экспресс-опрос, пройти тестирование, предоставить и защитить домашние задания, выполнить рефераты (для очной формы обучения не менее 2-х в семестре)).

Критерии оценивания на зачёте:

– «зачтено» – если зачтено каждое практическое занятие (экспресс-опрос, тестирование, выполнение работ в малых группах с представлением презентации, работа на занятии по обсуждению вопросов темы), представлено не менее двух рефератов за семестр, пройден комплексный тест с результатом не менее 60 % правильных ответов (студентами-заочниками вместо защиты каждого домашнего задания и написания рефератов выполняется и защищается контрольная работа);

– «не зачтено» – если хотя бы одно из условий, представленных выше, не выполнено.