Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Чижов Александр Петрович
Должность: Директор филиала СибГУ в г. Лесосибирске
Дата подписания: 20.09.2023 17:46:17
Уникальный программный ключ:
bdf6e99bfcc4944b52cae00e83cf259c6c85dda39624c7b04c31cac0cdebefd

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лесосибирский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Направление подготовки
35.03.02 Технология лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств

Направленность (профиль) образовательной программы
Технология деревопереработки

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная, заочная

Красноярск 2023

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с актуализированным федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования бакалавриата по направлению подготовки 35.03.02 Технология лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 26.07.2017 № 698.

Разработчики рабочей программы дисциплины:

Д.пед.н., доцент, и.о. зав. кафедрой ЭиЕД		Девятловский Д.Н.
учёная степень, учёное звание, должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Руководитель ОПОП, к.т.н., доцент, зав. кафедрой ТЛДП		Л.Н. Журавлева
должность, учёная степень, учёное звание	подпись	фамилия, имя, отчество

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры экономических и естественнонаучных дисциплин

от «28» 04 2023 г. протокол № 3

Д.пед.н., доцент, и.о. зав. кафедрой ЭиЕД		Девятловский Д.Н.
учёная степень, учёное звание, должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании научно-методического совета филиала

от «02» 05 2025 г. протокол № 3

К.т.н., доцент, зам. директора по УР		Соболев С.В.
учёная степень, учёное звание, должность	подпись	фамилия, имя, отчество

Рабочая программа дисциплины утверждена в составе ОПОП решением Ученого совета СибГУ им. М.Ф. Решетнева № 5 от 28.10.2022 г.

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы дисциплины
Коммерческая деятельность предприятия (организации)

(наименование дисциплины)

Направление подготовки	35.03.02 Технология лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств
Направленность (профиль)	Технология деревопереработки

Объем дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

Цель и задачи изучения дисциплины

Цель изучения дисциплины	овладение студентами знаниями, умениями, навыками осуществления коммерческой деятельности на предприятии по закупкам, сбыту товаров для достижения коммерческого успеха.
Задачи изучения дисциплины:	- изучение основных принципов и элементов коммерческой деятельности; - изучение планирования ассортимента и сбыта продукции, организации сбыта предприятиями-изготовителями; - изучение организации закупки материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и другими предприятиями; - изучение основных коммерческих условий договоров с посредниками; - изучение основных показателей анализа коммерческой деятельности на предприятии.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в программе индикаторами достижения компетенций

Код компе-тенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенции
ПК-3	Способен к организации и ведению технологических процессов лесозаготовительного производства	ПК-3.1. Осуществляет организационную подготовку производства разных видов продукции и технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.2. Организовывает работы по выполнению плана заказов по выпуску продукции лесозаготовки в соответствии с нормативными правовыми актами ПК-3.3. Осуществляет ведение основных технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.4. Разрабатывает планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест в рамках принятой в организации технологии лесозаготовительного производства ПК-3.5. Рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования в рамках	**Знать:** 1. Технологии бизнес-планирования производственной, финансовой и инвестиционной деятельности в лесозаготовительном производстве. 2. Методы расчета экономической эффективности разработки и внедрения технологий лесозаготовительного производства. **Уметь:** 1. Рассчитывать плановые показатели выполнения технологических операций лесозаготовительного производства 2. Определять технологическую эффективность работы оборудования для лесозаготовительного производства 3. Применять методики расчета технико-экономической эффективности лесозаготовительного производства **Владеть:** 1. Методиками расчета технико-экономической эффективности лесозаготовительного производства

		принятой в организации технологии лесозаготовительного производства ПК-3.6. Разрабатывает технологическую и эксплуатационную документацию по ведению технологического процесса и техническому обслуживанию оборудования лесозаготовительного производства ПК-3.7. Разрабатывает технически обоснованные норм времени (выработки), линейных и сетевых графиков лесозаготовительного производства ПК-3.8. Рассчитывает нормативы материальных затрат (расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, инструментов, технологического топлива, энергии) и экономической эффективности технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.9. Разрабатывает технические задания на проектирование и производство специальной оснастки, инструмента и приспособлений, нестандартного оборудования, средств автоматизации и механизации, предусмотренных технологией лесозаготовительного производства ПК-3.10. Оформляет изменения в технической и технологической документации при корректировке технологических процессов и режимов лесозаготовительного производства.	
ПК-6	Способен организовать и вести технологические процессы производства продукции деревообработки	ПК-6.1. Организационно подготавливает производство разных видов продукции и технологических процессов деревообрабатывающего производства. ПК-6.2. Организует работу по выполнению плана заказов по выпуску продукции деревообработки в соответствии с нормативными правовыми	**Знать:** 1. Технологии бизнес-планирования производственной, финансовой и инвестиционной деятельности в деревообрабатывающем производстве. 2. Методы расчета экономической эффективности разработки производства и внедрения продукции деревообработки. 3. Методы математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства. **Уметь:** 1. Применять методы математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства продукции деревообработки. 2. Рассчитывать плановые показатели выполнения технологических операций производства продукции

		актами. ПК-6.3. Контролирует ведение основных технологических процессов производства продукции деревообработки. ПК-6.4. Разрабатывает планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест в рамках принятой в организации технологии производства продукции деревообработки. ПК-6.5. Рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования в рамках принятой в организации технологии производства продукции деревообработки. ПК-6.6. Разрабатывает технологическую и эксплуатационную документации по ведению технологического процесса и техническому обслуживанию оборудования деревообрабатывающего производства. ПК-6.7. Разрабатывает технически обоснованные нормы времени (выработки), линейные и сетевые графики производства продукции деревообработки. ПК-6.8. Рассчитывает нормативы материальных затрат (расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, инструментов, технологического топлива, энергии) и экономической эффективности технологических процессов производства продукции деревообработки. ПК-6.9. Разрабатывает технические задания на проектирование и производство специальной оснастки, инструмента и приспособлений, нестандартного оборудования, средств автоматизации и механизации, предусмотренных технологией производства продукции деревообработки. ПК-6.10. Оформляет изменения в технической и технологической документации при корректировке	деревообработки. 3. Определять технологическую эффективность работы оборудования для производства продукции деревообработки. 4. Применять методики расчета технико-экономической эффективности производства продукции деревообработки. **Владеть:** 1. Методами математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства продукции деревообработки. 2. Методиками расчета технико-экономической эффективности производства продукции деревообработки. 3. Методами компьютерного моделирования и расчета для прикладных и производственных задач деревообрабатывающего производства и при оформлении технологической документации.

		технологических процессов и режимов производства продукции деревообработки.	

Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» (Б1.В.1.В.1.ДВ.02.02) входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений блока Б1 «Дисциплины (модули)» и относится к дисциплинам по выбору студента.

Краткое содержание дисциплины

Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность. Организационные формы промышленных предприятий и их объединений. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии. Планирование снабжения на предприятии. Коммерческая деятельность по закупкам товаров. Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятии. Анализ коммерческой деятельности на предприятиях. Ассортиментная политика в коммерческой деятельности.

Форма промежуточной аттестации

Зачет.

Оглавление

1. Цель и задачи изучения дисциплины 2
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в программе индикаторами достижения компетенций 2
3. Место дисциплины в структуре ОПОП 4
4. Объем дисциплины и виды учебной работы 4
5. Содержание дисциплины 5
5.1. Разделы дисциплины и виды занятий 6
5.2. Занятия лекционного типа 7
5.3. Занятия семинарского типа 8
5.4. Занятия в форме практической подготовки 10
6. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 10
7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины 10
7.1. Рекомендуемая литература 10
7.2. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины 11
7.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 11
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины 12

1. Цель и задачи изучения дисциплины

1.1.	Цель изучения дисциплины	овладение студентами знаниями, умениями, навыками осуществления коммерческой деятельности на предприятии по закупкам, сбыту товаров для достижения коммерческого успеха.
1.2.	Задачи изучения дисциплины:	- изучение основных принципов и элементов коммерческой деятельности; - изучение планирования ассортимента и сбыта продукции, организации сбыта предприятиями-изготовителями; - изучение организации закупки материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и другими предприятиями; - изучение основных коммерческих условий договоров с посредниками; - изучение основных показателей анализа коммерческой деятельности на предприятии.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенныхс установленными в программе индикаторами достижения компетенций

Код компе-тенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенции
ПК-3	Способен к организации и ведению технологических процессов лесозаготовительного производства	ПК-3.1. Осуществляет организационную подготовку производства разных видов продукции и технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.2. Организовывает работы по выполнению плана заказов по выпуску продукции лесозаготовки в соответствии с нормативными правовыми актами ПК-3.3. Осуществляет ведение основных технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.4. Разрабатывает планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест в рамках принятой в организации технологии лесозаготовительного производства ПК-3.5. Рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования в рамках принятой в организации технологии лесозаготовительного производства ПК-3.6. Разрабатывает технологическую и эксплуатационную документацию по ведению технологического процесса и техническому обслуживанию	**Знать:** 1. Технологии бизнес-планирования производственной, финансовой и инвестиционной деятельности в лесозаготовительном производстве. 2. Методы расчета экономической эффективности разработки и внедрения технологий лесозаготовительного производства. **Уметь:** 1. Рассчитывать плановые показатели выполнения технологических операций лесозаготовительного производства 2. Определять технологическую эффективность работы оборудования для лесозаготовительного производства 3. Применять методики расчета технико-экономической эффективности лесозаготовительного производства **Владеть:** 1. Методиками расчета технико-экономической эффективности лесозаготовительного производства

		оборудования лесозаготовительного производства ПК-3.7. Разрабатывает технически обоснованные норм времени (выработки), линейных и сетевых графиков лесозаготовительного производства ПК-3.8. Рассчитывает нормативы материальных затрат (расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, инструментов, технологического топлива, энергии) и экономической эффективности технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.9. Разрабатывает технические задания на проектирование и производство специальной оснастки, инструмента и приспособлений, нестандартного оборудования, средств автоматизации и механизации, предусмотренных технологией лесозаготовительного производства ПК-3.10. Оформляет изменения в технической и технологической документации при корректировке технологических процессов и режимов лесозаготовительного производства.	
ПК-6	Способен организовать и вести технологические процессы производства продукции деревообработки	ПК-6.1. Организационно подготавливает производство разных видов продукции и технологических процессов деревообрабатывающего производства. ПК-6.2. Организует работу по выполнению плана заказов по выпуску продукции деревообработки в соответствии с нормативными правовыми актами. ПК-6.3. Контролирует ведение основных технологических процессов производства продукции деревообработки. ПК-6.4. Разрабатывает планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест в	**Знать:** 1. Технологии бизнес-планирования производственной, финансовой и инвестиционной деятельности в деревообрабатывающем производстве. 2. Методы расчета экономической эффективности разработки производства и внедрения продукции деревообработки. 3. Методы математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства. **Уметь:** 1. Применять методы математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства продукции деревообработки. 2. Рассчитывать плановые показатели выполнения технологических операций производства продукции деревообработки. 3. Определять технологическую эффективность работы оборудования для производства продукции деревообработки. 4. Применять методики расчета технико-экономической эффективности производства продукции деревообработки. **Владеть:** 1. Методами математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства продукции деревообработки. 2. Методиками расчета технико-экономической эффективности производства продукции деревообработки.

		рамках принятой в организации технологии производства продукции деревообработки. ПК-6.5. Рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования в рамках принятой в организации технологии производства продукции деревообработки. ПК-6.6. Разрабатывает технологическую и эксплуатационную документации по ведению технологического процесса и техническому обслуживанию оборудования деревообрабатывающего производства. ПК-6.7. Разрабатывает технически обоснованные нормы времени (выработки), линейные и сетевые графики производства продукции деревообработки. ПК-6.8. Рассчитывает нормативы материальных затрат (расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, инструментов, технологического топлива, энергии) и экономической эффективности технологических процессов производства продукции деревообработки. ПК-6.9. Разрабатывает технические задания на проектирование и производство специальной оснастки, инструмента и приспособлений, нестандартного оборудования, средств автоматизации и механизации, предусмотренных технологией производства продукции деревообработки. ПК-6.10. Оформляет изменения в технической и технологической документации при корректировке технологических процессов и режимов производства продукции деревообработки.	3. Методами компьютерного моделирования и расчета для прикладных и производственных задач деревообрабатывающего производства и при оформлении технологической документации.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

(Б1.В.1.В.1.ДВ.02.02) входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений блока Б1 «Дисциплины (модули)» и относится к дисциплинам по выбору студента.

Изучение данного курса тесно связано с такими дисциплинами, как «Экономика».

Знания, умения и навыки, полученные в ходе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» являются необходимыми для изучения дисциплин «Организация производства на предприятиях» и др.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа

а) очная форма

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (акад.часов)	Семестр
		4
Общая трудоемкость дисциплины	**2(72)**	**2(72)**
Контактная работа с преподавателем:	**1,5(54)**	**1,5(54)**
занятия лекционного типа	0,5(18)	0,5(18)
занятия семинарского типа	1(36)	1(36)
в том числе: семинары		
практические занятия	1(36)	1(36)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: курсовое проектирование		
групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иные виды внеаудиторной контактной работы		
Самостоятельная работа обучающихся:	**0,5(18)**	**0,5(18)**
изучение теоретического курса (ТО)	0,5(18)	0,5(18)
расчетно-графические работы (РГР)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КР/КП)		
контрольные работы (Кн.р)		
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	**зачет**	**зачет**

б) заочная форма

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (акад.часов)	Семестр	
		6	7
Общая трудоемкость дисциплины	**2(72)**	**1(36)**	**1(36)**
Контактная работа с преподавателем:	**0,34(12)**	**0,06(2)**	**0,28(10)**
занятия лекционного типа	0,17(6)	0,06(2)	0,11(4)
занятия семинарского типа	0,17(6)		0,17(6)
в том числе: семинары			
практические занятия	0,17(6)		0,17(6)
практикумы			
лабораторные работы			
другие виды контактной работы			
в том числе: курсовое проектирование			
групповые консультации			
индивидуальные консультации			
иные виды внеаудиторной контактной работы			
Самостоятельная работа обучающихся:	**1,66(60)**	**0,94(34)**	**0,72(26)**
изучение теоретического курса (ТО)	0,94(34)	0,94(34)	
расчетно-графические работы (РГР)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КР/КП)			
контрольные работы (Кн.р)	0,72(26)		0,72(26)

Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	**зачет**		**зачет**

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Содержание дисциплины для студентов очной формы обучения

№	Модули и темы дисциплины	Занятия лекционного типа, (акад.часов)	Занятия семинарского типа, (акад.часов)		Самостоятельная работа, (акад.часов)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия	Лабораторные работы		
1	**Модуль I Концепция коммерческой деятельности**					ПК-3 ПК-6
1.1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	2	6		2	
2	**Модуль II Формы промышленных предприятий**					
2.1	Организационные формы промышленных предприятий и их объединений	2			2	
3	**Модуль III Организация коммерческой деятельности**					
3.1	Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии	2	6		2	
4	**Модуль IV Снабжение на предприятии**					
4.1	Планирование снабжения на предприятии	2	6		2	
5	**Модуль V Закупка товаров**					
5.1	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	2	6		2	
6	**Модуль VI Сбыт товаров**					
6.1	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятии	4	6		2	
7	**Модуль VII Анализ коммерческой деятельности**					
7.1	Анализ коммерческой деятельности на предприятиях	2	6		2	
8	**Модуль VIII Ассортиментная политика**					
8.1	Ассортиментная политика в коммерческой деятельности	2			2	
ИТОГО		18	36		18	

Содержание дисциплины для студентов заочной формы обучения

№	Модули и темы дисциплины	Занятия лекционного типа, (акад.часов)	Занятия семинарского типа, (акад.часов)		Самостоятельная работа, (акад.часов)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия	Лабораторные работы		
1	**Модуль I Концепция коммерческой деятельности**					
1.1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	1	1		7	
2	**Модуль II Формы промышленных предприятий**					
2.1	Организационные формы				7	

	промышленных предприятий и их объединений					ПК-3 ПК-6
3	**Модуль III Организация коммерческой деятельности**					
3.1	Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии	1	1		7	
4	**Модуль IV Снабжение на предприятии**					
4.1	Планирование снабжения на предприятии	1	1		7	
5	**Модуль V Закупка товаров**					
5.1	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	1	1		8	
6	**Модуль VI Сбыт товаров**					
6.1	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятии	1	1		8	
7	**Модуль VII Анализ коммерческой деятельности**					
7.1	Анализ коммерческой деятельности на предприятиях	1	1		8	
8	**Модуль VIII Ассортиментная политика**					
8.1	Ассортиментная политика в коммерческой деятельности				8	
ИТОГО		6	6		60	

Программой дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» предусмотрены занятия лекционного типа, занятия семинарского типа и самостоятельная работа обучающихся. На занятиях семинарского типа выполняются практические работы. Самостоятельная работа предполагает изучение обучающимися теоретического курса, выполнение контрольной работы (заочная форма обучения).

Для запланированных видов занятий разработаны учебно-методические материалы, которые включены в состав электронного учебно-методического комплекса дисциплины (ЭУМКД) «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» [5].

5.2. Занятия лекционного типа

№ темы	Раздел/тема дисциплины	Краткое содержание лекционного занятия
1	Раздел 1 Концепция коммерческой деятельности	
1.1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Общая оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий на современном этапе.
2	Раздел 2 Формы промышленных предприятий	
2.1	Организационные формы промышленных предприятий и их объединений	Организационно-правовые формы предприятий. Малые предприятия. Организационный формы объединения предприятий.
3	Раздел 3 Организация коммерческой деятельности	
3.1	Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии	Основные функции коммерческой службы предприятия. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия. Совершенствование организационной структуры коммерческой службы предприятия.
4	Раздел 4 Снабжение на предприятии	
4.1	Планирование снабжения на предприятии	Сущность планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное

		оформление выдачи материалов и доставки их в цех.
5	Раздел 5 Закупка товаров	
5.1	Принятие организационно-управленческих решений по коммерческой деятельности в сфере закупок товаров	Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Базисные условия поставки товаров. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке товаров. Ответственность предприятий поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам. Принятие организационно-управленческих решений по коммерческой деятельности.
6	Раздел 6 Сбыт товаров	
6.1	Принятие организационно-управленческих решений по коммерческой деятельности в сфере сбыта товаров на предприятии	Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Принятие организационно-управленческих решений по коммерческой деятельности.
7	Раздел 7 Анализ коммерческой деятельности	
7.1	Анализ коммерческой деятельности на предприятиях, принятие организационно-управленческих решений	Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия. Принятие организационно-управленческих решений по коммерческой деятельности.
8	Раздел 8 Ассортиментная политика	
8.1	Ассортиментная политика в коммерческой деятельности	Понятие и роль ассортимента товаров на рынке. Значение и сущность ассортиментной политики в коммерческой деятельности. Формирование ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле. Управление товарными запасами.

5.3. Занятия семинарского типа

5.3.1. Практические занятия

№ темы	Раздел/тема дисциплины	Наименование и объем практического занятия, часов (ОФ / ЗФ)	Краткое содержание практического занятия
1	Концепция коммерческой деятельности		
1.1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	Сущность, роль и задачи коммерческой работы (2/0)	1. Сущность и роль коммерческой деятельности 2. Главные задачи коммерческой деятельности на современном этапе 3. Заключение договора поставки
		Оценка коммерческой деятельности предприятий химико-лесного комплекса (2/1)	1. Оценка коммерческой деятельности деревообрабатывающих предприятий на современном этапе 2. Оценка коммерческой деятельности химических предприятий на современном этапе 3. Оценка коммерческой деятельности целлюлозно-бумажных предприятий на современном этапе
		Определение различий в коммерческой деятельности предприятий с маркетинговой и сбытовой ориентацией (2/0)	1. Маркетинговая ориентация деятельности предприятий 2. Сбытовая ориентация деятельности предприятий
2	Формы промышленных предприятий		
2.1	Организационные формы промышленных предприятий и их объединений		
3	Организация коммерческой деятельности		

3.1	Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии	Выбор оптимальной структуры управления (производственная ситуация) (6/1)	1. Структура управления предприятием 2. Выбор оптимальной структуры управления
4	Снабжение на предприятии		
4.1	Планирование снабжения на предприятии	Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами (2/0)	1. Исследование рынка сырья и материалов 2. Определение потребности в материальных ресурсах 3. Составление планов закупок материальных ресурсов с использованием стоимостного анализа заготовительной сферы
		Коммерческая деятельность по материально-техническому обеспечению предприятия (4/1)	1. Организация работы по заключению договоров на поставку материальных ресурсов 2. Выбор поставщика материальных ресурсов
5	Закупка товаров		
5.1	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	Коммерческая работа по оптовым закупкам материальных ресурсов на предприятии (6/1)	1. Сущность закупочной работы на предприятии 2. Этапы коммерческой деятельности по закупкам товаров 3. Брокерская деятельность 4. Дилерская деятельность
6	Сбыт товаров		
6.1	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятии	Коммерческая работа по оптовым продажам продукции на предприятии (2/1)	1. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров. 2. Организация хозяйственных связей при оптовой продаже товаров. 3. Формы и методы оптовой продажи товаров и условия их применения. 4. Оптовые торговые услуги и их роль в оптовой деятельности. 5. Организация продажи товаров на оптовых продовольственных рынках и в мелкооптовых магазинах-складах.
		Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях (2/0)	1. Исследование рынка 2. Планирование ассортимента продукции 3. Разработка графиков отгрузки продукции
		Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях химико-лесного комплекса (2/0)	1. Сущность коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятиях химико-лесного комплекса 2. Принципы и методы коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятиях химико-лесного комплекса
7	Анализ коммерческой деятельности		
7.1	Анализ коммерческой деятельности на предприятиях	Основные формы и показатели оптово-коммерческой деятельности (2/1)	1. Формы оптово-коммерческой деятельности 2. Основные показатели оптово-коммерческой деятельности
		Формирование рыночной стратегии оптово-коммерческой фирмы (4/0)	1. Сущность рыночной стратегии оптово-коммерческой фирмы 2. Принципы формирования рыночной стратегии оптово-коммерческой фирмы
8	Ассортиментная политика		
8.1	Ассортиментная политика в коммерческой деятельности		
	Всего:	36 / 6 часов	

5.3.2. Лабораторные работы

Лабораторные работы по дисциплине не предусмотрены.

5.4. Занятия в форме практической подготовки

Занятия в форме практической подготовки по дисциплине не организуются.

6. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» сформированы в виде фонда оценочных средств (ФОС) и представлены в приложении к рабочей программе.

7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

7.1. Рекомендуемая литература

№ п/п	Наименование	Электронный адрес	Кол-во экз.
	7.1.1. Основная литература		
1	Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с. — URL: https://urait.ru/bcode/514242	https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-514242#page/1	
2	Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с. — URL: https://urait.ru/bcode/514257	https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-514257#page/1	
3	Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для вузов / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под общей редакцией В. И. Сергеева. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 440 с. — URL: https://urait.ru/bcode/511320	https://urait.ru/viewer/logistika-snabzheniya-511320#page/1	
	7.1.2. Дополнительная литература		
4	Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 76 с. — URL: https://urait.ru/bcode/520455	https://urait.ru/viewer/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-v-sfere-uslug-520455#page/1	
5	Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс]: электронный образовательный ресурс / сост. Д.Н. Девятловский. - Лесосибирск, 2020. – Режим доступа: http://www.lfsibgu.ru/index.php/ru/elektronnyj-katalog	http://www.lfsibgu.ru/index.php/ru/elektronnyj-katalog	
6	Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 375 с. — URL: https://urait.ru/bcode/514131	https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-logistika-514131#page/1	
7	Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия : учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 435 с. — URL: https://urait.ru/bcode/510563	https://urait.ru/viewer/ekonomika-predpriyatiya-510563#page/1	
8	Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 5-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 442 с. — URL: https://urait.ru/bcode/530364	https://urait.ru/viewer/biznes-planirovanie-530364#page/1	
9	Илякова, И. Е. Коммерческая тайна : учебное пособие для вузов / И. Е. Илякова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 139 с. — URL: https://urait.ru/bcode/520253	https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-tayna-520253#page/1	

7.2. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Наименование
1	Консультант Плюс: справочная правовая система. – Москва : Консультант Плюс, 1992– . – Режим доступа: лок. сеть вуза. – Обновляется ежекварт. – Текст : электронный.
2	Лань : электронно-библиотечная система издательства : [сайт]. – Москва, 2010 – . – URL: http://e.lanbook.com. – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
3	IPR SMART : [взамен IPRbooks] : цифровой образовательный ресурс: [сайт] . – Москва, 2021 – . – URL: https://www.iprbookshop.ru/. – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
4	ЮРАЙТ : образовательная платформа : [сайт]. – Москва, 2013– . – URL: https://urait.ru/. – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.
5	Сервер электронно-дистанционного обучения СибГУ им. М. Ф. Решетнева : электрон. образоват. ресурс для студентов всех форм обучения : [сайт]. – URL: https://dl.sibsau.ru. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст : электронный

7.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Программой дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» предусмотрены занятия лекционного типа, занятия семинарского типа (практические занятия) и самостоятельная работа обучающихся.

Самостоятельная работа предполагает изучение теоретического курса и написание реферата. В период освоения дисциплины для обучающихся организуются индивидуальные и групповые консультации.

При изучении дисциплины обязательным является выполнение следующих организационных требований:

– обязательное посещение всех видов аудиторных занятий;
– ведение конспекта лекций, практических занятий;
– активная работа во время занятий;
– регулярная самостоятельная работа обучающегося в соответствии с рабочей программой дисциплины и рейтинг планом;
– получение дополнительных консультаций по подготовке, оформлению и сдаче отдельных видов заданий, в случае пропусков занятий.

Самостоятельная работа обучающегося направлена на:

– стимулирование познавательного интереса;
– систематизацию и закрепление полученных теоретических знаний;
– развитие познавательных способностей, активности, самостоятельности, ответственности и организованности обучающихся;
– формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации.

Чтобы выполнить весь объем самостоятельной работы по всем осваиваемым дисциплинам, обучающемуся необходимо заниматься по 3-5 часов ежедневно. Начинать самостоятельные внеаудиторные занятия следует с первых же дней семестра, поскольку компенсировать пропущенный материал позднее без снижения качества работы и ее производительности практически невозможно.

Вид учебных занятий	Организация деятельности обучающегося
Лекция	Лекции имеют целью дать систематизированные знания об изучаемой предметной области. В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает указания на

	самостоятельную работу. В ходе лекций обучающимся рекомендуется: – вести конспектирование учебного материала; – обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению; – задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Для успешного овладения курсом необходимо посещать все лекции, так как тематический материал взаимосвязан между собой.
Практическая работа	Практическая работа – это активная форма учебного процесса в вузе. Практические занятия проводятся с целью углубления и закрепления теоретических знаний, получения практических умений и навыков решения задач, развития абстрактного и логического мышления. При подготовке к практическим работам обучающемуся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, учесть рекомендации преподавателя. Практические работы выполняются обучающимися в специализированной аудитории. Номер варианта практической работы определяет преподаватель по списку группы. Каждую практическую работу обучающийся должен защитить устно, предоставив выполненные задания и ответив на контрольные вопросы.
Самостоятельная работа (изучение теоретической части курса)	При изучении дисциплины не все вопросы рассматриваются на лекциях и практических занятиях, часть вопросов рекомендуется преподавателем для самостоятельного изучения.При самостоятельном изучении и проработке теоретического курса необходимо повторить законспектированный во время лекции материал и дополнить его с учетом рекомендованной литературы. Важной частью самостоятельной работы является чтение учебной и научной литературы. Основная функция учебников - ориентировать обучающихся в системе знаний, умений и навыков, которые должны быть усвоены по данной дисциплине будущими специалистами.Поиск ответов на вопросы и выполнение заданий для самостоятельной работы позволяет расширить и углубить знания по курсу, применить теоретические знания в решении задач практического содержания, закрепить изученное ранее. Уровень усвоения материала может быть оценен при ответах на контрольные вопросы для самопроверки по соответствующим темам и разделам.
Самостоятельная работа (написание реферата)	Написание реферата является обязательным условием для допуска студента к зачету. Работа представляет собой изложение в письменном виде результатов теоретического анализа и практической работы. Работа представляется преподавателю на проверку не позднее, чем за 7 дней до планируемой защиты. Защита работы проходит в форме собеседования во время консультаций (до начала зачета.
Подготовка к зачету	Подготовка к зачету предполагает изучение рекомендуемой литературы и других источников, конспектов лекций, повторение материалов практических работ.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование аудитории	Назначение аудитории	Оборудование
Учебная аудитория	учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа и проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Аудитория, укомплектована специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации в большой аудитории: проекционное оборудование, мультимедийный компьютер. Возможность подключения к сети "Интернет" (неограниченный доступ) и обеспечен доступ в электронную информационно-образовательную среду организации. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, необходимого для освоения дисциплины: 1. Microsoft Office 2010, 2. Microsoft Windows Education 10, 3. Acrobat Reader DC,

		4. Dr.Web Desktop Security Suit.
Помещение для самостоятельной работы	для самостоятельной работы обучающихся	Аудитория (читальный зал научно-технической библиотеки) оснащена компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" (неограниченный доступ) и обеспечен доступ в электронную информационно-образовательную среду организации. Аудитория укомплектована специализированной учебной мебелью. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, необходимого для освоения дисциплины: 1. Microsoft Office 2010, 2. Microsoft Windows Education 10, 3. Браузер GOOGLE CHROME, 4. Acrobat Reader DC, 5. Dr.Web Desktop Security Suit.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Лесосибирский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»

ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации
по дисциплине
(приложение к рабочей программе дисциплины)

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Направление подготовки
35.03.02 Технология лесозаготовительных и деревоперерабатывающих производств

Направленность (профиль) образовательной программы
Технология деревопереработки

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная, заочная

Красноярск 2023

Фонд оценочных средств
для проведения промежуточной аттестации

по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

1.Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» и предназначен для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в программе индикаторами достижения компетенций.

ФОС включает в себя оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации в форме зачета.

В состав ФОС входят следующие оценочные средства:

- вопросы для защиты практической работы (текущий контроль);
- задания для выполнения контрольной работы (текущий контроль);
- темы реферата (текущий контроль);
- вопросы к зачету (промежуточная аттестация).

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенныхс установленными в программе индикаторами достижения компетенций

Код компе-тенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенции
ПК-3	Способен к организации и ведению технологических процессов лесозаготовительного производства	ПК-3.1. Осуществляет организационную подготовку производства разных видов продукции и технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.2. Организовывает работы по выполнению плана заказов по выпуску продукции лесозаготовки в соответствии с нормативными правовыми актами ПК-3.3. Осуществляет ведение основных технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.4. Разрабатывает планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест в рамках принятой в организации технологии лесозаготовительного производства ПК-3.5. Рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования в рамках принятой в организации технологии лесозаготовительного производства ПК-3.6. Разрабатывает технологическую и эксплуатационную	**Знать:** 1. Технологии бизнес-планирования производственной, финансовой и инвестиционной деятельности в лесозаготовительном производстве. 2. Методы расчета экономической эффективности разработки и внедрения технологий лесозаготовительного производства. **Уметь:** 1. Рассчитывать плановые показатели выполнения технологических операций лесозаготовительного производства 2. Определять технологическую эффективность работы оборудования для лесозаготовительного производства 3. Применять методики расчета технико-экономической эффективности лесозаготовительного производства **Владеть:** 1. Методиками расчета технико-экономической эффективности лесозаготовительного производства

		документацию по ведению технологического процесса и техническому обслуживанию оборудования лесозаготовительного производства ПК-3.7. Разрабатывает технически обоснованные норм времени (выработки), линейных и сетевых графиков лесозаготовительного производства ПК-3.8. Рассчитывает нормативы материальных затрат (расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, инструментов, технологического топлива, энергии) и экономической эффективности технологических процессов лесозаготовительного производства ПК-3.9. Разрабатывает технические задания на проектирование и производство специальной оснастки, инструмента и приспособлений, нестандартного оборудования, средств автоматизации и механизации, предусмотренных технологией лесозаготовительного производства ПК-3.10. Оформляет изменения в технической и технологической документации при корректировке технологических процессов и режимов лесозаготовительного производства.	
ПК-6	Способен организовать и вести технологические процессы производства продукции деревообработки	ПК-6.1. Организационно подготавливает производство разных видов продукции и технологических процессов деревообрабатывающего производства. ПК-6.2. Организует работу по выполнению плана заказов по выпуску продукции деревообработки в соответствии с нормативными правовыми актами. ПК-6.3. Контролирует ведение основных технологических процессов производства продукции деревообработки. ПК-6.4. Разрабатывает	**Знать:** 1. Технологии бизнес-планирования производственной, финансовой и инвестиционной деятельности в деревообрабатывающем производстве. 2. Методы расчета экономической эффективности разработки производства и внедрения продукции деревообработки. 3. Методы математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства. **Уметь:** 1. Применять методы математического моделирования и оптимизации технологических процессов производства продукции деревообработки. 2. Рассчитывать плановые показатели выполнения технологических операций производства продукции деревообработки. 3. Определять технологическую эффективность работы оборудования для производства продукции деревообработки. 4. Применять методики расчета технико-экономической эффективности производства продукции деревообработки. **Владеть:** 1. Методами математического моделирования и оптимизации

		планы размещения оборудования, технического оснащения и организации рабочих мест в рамках принятой в организации технологии производства продукции деревообработки. ПК-6.5. Рассчитывает производственные мощности и загрузки оборудования в рамках принятой в организации технологии производства продукции деревообработки. ПК-6.6. Разрабатывает технологическую и эксплуатационную документации по ведению технологического процесса и техническому обслуживанию оборудования деревообрабатывающего производства. ПК-6.7. Разрабатывает технически обоснованные нормы времени (выработки), линейные и сетевые графики производства продукции деревообработки. ПК-6.8. Рассчитывает нормативы материальных затрат (расхода сырья, полуфабрикатов, материалов, инструментов, технологического топлива, энергии) и экономической эффективности технологических процессов производства продукции деревообработки. ПК-6.9. Разрабатывает технические задания на проектирование и производство специальной оснастки, инструмента и приспособлений, нестандартного оборудования, средств автоматизации и механизации, предусмотренных технологией производства продукции деревообработки. ПК-6.10. Оформляет изменения в технической и технологической документации при корректировке технологических процессов и режимов производства продукции деревообработки.	технологических процессов производства продукции деревообработки. 2. Методиками расчета технико-экономической эффективности производства продукции деревообработки. 3. Методами компьютерного моделирования и расчета для прикладных и производственных задач деревообрабатывающего производства и при оформлении технологической документации.

2.1. Формы контроля формирования компетенций

Очная форма обучения

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Раздел 1 Концепция коммерческой деятельности			
1.1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Раздел 2 Формы промышленных предприятий			
2.1	Организационные формы промышленных предприятий и их объединений	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** темы реферата
Раздел 3 Организация коммерческой деятельности			
3.1	Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Раздел 4 Снабжение на предприятии			
4.1	Планирование снабжения на предприятии	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Раздел 5 Закупка товаров			
5.1	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Раздел 6 Сбыт товаров			
6.1	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятии	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Раздел 7 Анализ коммерческой деятельности			
7.1	Анализ коммерческой деятельности на предприятиях	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Раздел 8 Ассортиментная политика			
8.1	Ассортиментная политика в коммерческой деятельности	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** темы реферата
	Промежуточная аттестация	ПК-3 ПК-6	**Промежуточный контроль по дисциплине** вопросы к зачету

Заочная форма обучения

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Раздел 1 Концепция коммерческой деятельности			
1.1	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Раздел 2 Формы промышленных предприятий			
2.1	Организационные формы промышленных предприятий и их объединений	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** задания для выполнения контрольной работы
Раздел 3 Организация коммерческой деятельности			
3.1	Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Раздел 4 Снабжение на предприятии			

4.1	Планирование снабжения на предприятии	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Раздел 5 Закупка товаров			
5.1	Коммерческая деятельность по закупкам товаров	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Раздел 6 Сбыт товаров			
6.1	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятии	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Раздел 7 Анализ коммерческой деятельности			
7.1	Анализ коммерческой деятельности на предприятиях	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; задания для выполнения контрольной работы
Раздел 8 Ассортиментная политика			
8.1	Ассортиментная политика в коммерческой деятельности	ПК-3 ПК-6	**Текущий контроль:** задания для выполнения контрольной работы
	Промежуточная аттестация	ПК-3 ПК-6	**Промежуточный контроль по дисциплине** вопросы к зачету

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков владения, соотнесенных с установленными в программе индикаторами достижения компетенций

3.1. Вопросы для защиты практической работы (текущий контроль), формирование компетенции ПК-3, ПК-6

Подробное описание практических работ и контрольные вопросы приводятся в Методических указаниям к практическим занятиям, который включен в состав ЭУМКД [5].

3.2. Задания для выполнения контрольной работы (текущий контроль), формирование компетенции ПК-3, ПК-6

Контрольная работа выполняется студентами заочной формы обучения по индивидуальным заданиям. Индивидуальные задания содержатся в Методических указаниях по выполнению контрольной работы, которые включены в состав ЭУМКД [5].

Тематика контрольных работ:

1. Анализ закупочной деятельности, пути совершенствования и роль в коммерческой деятельности на предприятии на примере …
2. Организация товарообменных операций (бартерных) с зарубежными партнерами на примере …
3. Совершенствование методов продажи на примере коммерческого предприятия …
4. Принятие и обоснование коммерческих организационно-управленческих решений по теме: Организация и значение оптовой продажи товаров и пути ее совершенствования в коммерческой деятельности на примере …
5. Анализ организации торгово-технологического процесса в магазине. Значение, роль и оценка его эффективности в коммерческой деятельности на примере …
6. Ярмарки, выставки в комплексе инфраструктуры товарного рынка и их роль в коммерции на примере …
7. Приемка товаров по количеству и качеству, значение и роль в коммерции на примере …
8. Рекламно-информационная деятельность как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности на примере …

9. Организация централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть, пути совершенствования и значение в коммерческой деятельности на примере …
10. Организация работы с поставщиками сырья, значение, функции и роль в коммерческой деятельности на примере …
11. Посреднические услуги в обеспечении коммерческой деятельности на примере …
12. Хозяйственные взаимоотношения между поставщиком и покупателем, пути их совершенствования на примере …
13. Формирование ассортимента товаров в розничном торговом предприятии, значение в коммерческой деятельности на примере …
14. Анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности на примере …
15. Анализ организации товароснабжения розничного торгового предприятия, пути совершенствования в коммерческой деятельности на примере…
16. Анализ системы обслуживания покупателей и оценка ее эффективности на примере …
17. Анализ состояния и перспектив развития торговли на рынках города Лесосибирска на примере…
18. Сбытовая деятельность, каналы сбыта, пути совершенствования на примере …
19. Оптовые продовольственные рынки как элемент рыночной инфраструктуры на примере …
20. Коммерческая деятельность на складах и пути ее совершенствования на примере …
21. Социально-экономическое значение услуг в коммерческой деятельности предприятия на примере …
22. Анализ работы фирменных магазинов, пути повышения эффективности на современном этапе и роль в коммерции на примере …
23. Проблема качества торгового обслуживания населения, пути повышения ее эффективности, значение в коммерческой деятельности на примере …
24. Коммерческая деятельность в магазине на примере …
25. Организация хранения и подготовка товаров к продаже на примере …

3.3. Темы реферата (текущий контроль), формирование компетенции ПК-3, ПК-6

Рефераты выполняются студентами очной формы обучения по следующим темам:

1. Анализ закупочной деятельности, пути совершенствования и роль в коммерческой деятельности на предприятии на примере …
2. Организация товарообменных операций (бартерных) с зарубежными партнерами на примере …
3. Совершенствование методов продажи на примере коммерческого предприятия …
4. Принятие и обоснование коммерческих организационно-управленческих решений по теме: Организация и значение оптовой продажи товаров и пути ее совершенствования в коммерческой деятельности на примере …
5. Анализ организации торгово-технологического процесса в магазине. Значение, роль и оценка его эффективности в коммерческой деятельности на примере …
6. Ярмарки, выставки в комплексе инфраструктуры товарного рынка и их роль в коммерции на примере …
7. Приемка товаров по количеству и качеству, значение и роль в коммерции на примере …
8. Рекламно-информационная деятельность как фактор повышения эффективности коммерческой деятельности на примере …
9. Организация централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть, пути совершенствования и значение в коммерческой деятельности на примере …
10. Организация работы с поставщиками сырья, значение, функции и роль в коммерческой деятельности на примере …

11. Посреднические услуги в обеспечении коммерческой деятельности на примере …
12. Хозяйственные взаимоотношения между поставщиком и покупателем, пути их совершенствования на примере …
13. Формирование ассортимента товаров в розничном торговом предприятии, значение в коммерческой деятельности на примере …
14. Анализ информационного обеспечения коммерческой деятельности на примере …
15. Анализ организации товароснабжения розничного торгового предприятия, пути совершенствования в коммерческой деятельности на примере…
16. Анализ системы обслуживания покупателей и оценка ее эффективности на примере …
17. Анализ состояния и перспектив развития торговли на рынках города Лесосибирска на примере…
18. Сбытовая деятельность, каналы сбыта, пути совершенствования на примере …
19. Оптовые продовольственные рынки как элемент рыночной инфраструктуры на примере …
20. Коммерческая деятельность на складах и пути ее совершенствования на примере …
21. Социально-экономическое значение услуг в коммерческой деятельности предприятия на примере …
22. Анализ работы фирменных магазинов, пути повышения эффективности на современном этапе и роль в коммерции на примере …
23. Проблема качества торгового обслуживания населения, пути повышения ее эффективности, значение в коммерческой деятельности на примере …
24. Коммерческая деятельность в магазине на примере …
25. Организация хранения и подготовка товаров к продаже на примере …

3.4. Вопросы к зачету (промежуточная аттестация), формирование компетенции ПК-3, ПК-6

1. Дайте определение коммерческой деятельности на промышленных предприятиях.
2. Что является причиной подразделения коммерческой деятельности на закупочную и сбытовую?
3. Укажите основные этапы закупочной коммерческой деятельности.
4. Раскройте содержание сбытовой коммерческой деятельности.
5. Какие факторы внешней среды оказывают влияние на результаты коммерческой деятельности?
6. Назовите нормативные правовые акты при принятии экономически обоснованных коммерческих организационно-управленческих решений в профессиональной деятельности.
7. Какие типы промышленных предприятий существуют в мировой практике?
8. Дайте характеристику организационно-правовых форм промышленных предприятий.
9. Что такое промышленная фирма?
10. Раскройте сущность эволюции промышленной фирмы.
11. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся организационной структурой.
12. Какие типы хозяйственных объединений предприятий функционируют в экономике России?
13. Укажите основные цели создания финансово-промышленных групп в России.

14. Охарактеризуйте особенности создания в России финансово-промышленных групп.
15. Какие типы холдингов существуют в России?
16. Назовите основные цели создания холдингов смешанного типа.
17. В чем заключаются особенности коммерческой деятельности в хозяйственных объединениях предприятий?
18. Назовите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу промышленного предприятия.
19. В чем проявляются различия в деятельности предприятий с маркетинговой и сбытовой ориентациями?
20. Дайте характеристику принципов построения организационных структур коммерческой службы предприятия.
21. Каковы особенности построения организационной структуры отдела маркетинга, отдела сбыта, отдела закупок (материально-технического обеспечения)?
22. Раскройте содержание способов координации коммерческой деятельности.
23. Какие функции выполняет логистика как процесс управления движением материальных ресурсов?
24. В чем заключается сущность бюджетного метода руководства предприятием?
25. Назовите основное условие внедрения на предприятии бюджетного метода руководства.
26. Дайте определение центров ответственности в бюджетном методе руководства.
27. Раскройте сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия.
28. Изложите последовательно содержание изучения рынка сырья и материалов.
29. В чем заключается стратегия снабжения промышленного предприятия?
30. Укажите существующие методы определения потребности в материальных ресурсах.
31. Дайте характеристику бюджета снабжения предприятия.
32. От каких факторов зависит предложение материальных ресурсов на рынке?
33. Как определяется емкость рынка сырья и материалов, а также доля рынка потенциального поставщика?
34. Какие виды цен на материальные ресурсы существуют в настоящее время в зависимости от форм купли-продажи и сфер экономики?
35. Назовите методы изучения рынка сырья и материалов.
36. Как определяется потребность цеха предприятия в материальных ресурсах?
37. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.
38. Какими критериями следует руководствоваться при выборе нового поставщика?
39. Назовите основные условия поставки товаров.
40. Укажите обязанности поставщика и потребителя продукции при поставке товаров.
41. Какие виды цен на материальные ресурсы могут быть предусмотрены в договорах поставки?
42. Сформулируйте определение системы франкирования цен и назовите варианты включения транспортных расходов в цену предприятия.
43. Раскройте содержание приемки продукции по количеству и качеству получателем от органов транспорта.
44. В чем заключается особенность приемки импортных товаров по количеству и качеству?
45. Какие формы расчетов при закупке продукции существуют в настоящее время?
46. Какие из известных вам форм расчетов между поставщиками и потребителями наиболее

приемлемы в настоящее время в России?

47. Раскройте содержание коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятии.
48. Дайте определение емкости товарного рынка.
49. Что такое планирование ассортимента продукции на предприятии?
50. Назовите критерии оценки нового изделия при планировании ассортимента продукции.
51. Что понимается под рациональной структурой выпускаемой продукции?
52. Какие существуют методы прогнозирования сбыта продукции?
53. Раскройте содержание годового плана сбыта на предприятии.
54. В каких условиях на предприятии формируется портфель заказов?
55. Раскройте содержание сбытовой политики промышленного предприятия.
56. Какие каналы сбыта чаще всего используют предприятия?
57. Назовите основные критерии выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции.
58. Укажите виды сбыта продукции.
59. Раскройте содержание оперативно-сбытовой работы на предприятии.
60. Перечислите основные документы, которые отдел сбыта должен оформить при отгрузке продукции покупателям.
61. Какие из перечисленных документов относятся к основным товаросопроводительным документам?
62. Каково значение анализа коммерческой деятельности на промышленном предприятии?
63. Укажите направления анализа закупочной коммерческой деятельности.
64. В чем проявляется качество определения потребности в материальных ресурсах?
65. По каким направлениям наиболее целесообразно проводить анализ договорных обязательств поставщиками?
66. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на величину затрат на закупку материальных ресурсов?
67. Дайте определение товарного ассортимента.
68. Укажите отличия ассортимента торгового от промышленного. Перечислите виды торгового ассортимента, используемые в коммерческой деятельности.
69. Какие факторы оказывают влияние на обновление и расширение ассортимента товаров?
70. В чем проявляется значение широкого товарного ассортимента в рыночной экономике?
71. Сформулируйте определение ассортиментной политики, раскройте ее значение
72. Назовите основные критерии расширения или сужения ассортимента товаров в торговом предприятии.
73. Какова задача формирования товарного ассортимента в оптовой и розничной торговле?
74. Какие факторы должны приниматься во внимание при формировании товарного ассортимента в оптовой торговле, в розничной торговле?
75. Укажите основные виды спроса, которые необходимо учитывать при формировании товарного ассортимента.
76. Какое значение имеют потребительские комплексы и микрокомплексы для торгового предприятия?
77. Сформулируйте номенклатуру потребительского комплекса и микрокомплекса для специализированного магазина «Деревообрабатывающий комбинат».
78. Раскройте содержание и значение управления товарными запасами.

79. Рассмотрите основные элементы норматива товарного запаса.

4. Описание показателей, критериев, шкал оценивания планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в программе индикаторами достижения компетенций

4.1. Показатели и критерии оценивания ответов на вопросы для защиты практических работ

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично, зачтено)	Знание материала практической работы, умение анализировать полученные результаты и делать выводы, владение навыками самостоятельного выполнения практической работы, правильность ответа, структура и стиль ответа.	Ответ представлен в полном объеме в соответствии с поставленным вопросом. Студент знает материал практической работы, умеет анализировать полученные результаты и делать выводы, владеет навыками самостоятельного выполнения практической работы. Ответ сформулирован самостоятельно. Содержание ответа правильное, структура и стиль ответа образцовые присутствуют собственные обобщения, заключения и выводы.
«4» (хорошо, зачтено):		Ответ представлен в соответствии с поставленным вопросом с незначительными замечаниями. Студент знает материал практической работы, умеет анализировать полученные результаты и делать выводы, владеет навыками самостоятельного выполнения практической работы. Ответ сформулирован самостоятельно. Содержание ответа правильное, в структуре и стиле ответа нет грубых ошибок.
«3» (удовлетворительно, зачтено)		Содержание ответа имеет значительные замечания, устраненные во время контактной работы с преподавателем. Студент на удовлетворительном уровне знает материал практической работы, умеет анализировать полученные результаты и делать выводы. В оформлении, структуре и стиле ответа есть недостатки; работа выполнена самостоятельно.
«2» (неудовлетворительно, не зачтено)		Часть ответа или весь ответ выполнен из фрагментов работ других авторов и носит несамостоятельный характер. Содержание ответа не соответствует поставленной теме. Студент не знает материал практической работы, не умеет анализировать полученные результаты и делать выводы.

4.2. Показатели и критерии оценивания устного ответа на зачете

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично, зачтено)	Знание программного материала, владение понятийным аппаратом, последовательность, логичность и стиль изложения, адекватность иллюстраций, умение анализировать классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал.	Содержание ответа соответствует заданному вопросу. В ответе отражены все дидактические единицы, предусмотренные заданием. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Обучающийся самостоятельно демонстрирует уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождает адекватными иллюстрациями (примерами). Ответ четко структурирован, части ответа логически взаимосвязаны. Обучающийся умеет анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать

		и систематизировать изученный материал.
«4» (хорошо, зачтено):		Содержание ответа в целом соответствует заданному вопросу. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки. Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Обучающийся самостоятельно, и отчасти при наводящих вопросах преподавателя, демонстрирует уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождает адекватными иллюстрациями (примерами). Ответ в достаточной степени структурирован, части ответа логически взаимосвязаны. Обучающийся способен анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал.
«3» (удовлетворительно, зачтено)		Содержание ответа в целом соответствует заданному вопросу. Обучающийся демонстрирует знание обязательного объема фактического материала по дисциплине, но оперирует неточными формулировками и допускает фактические ошибки (25–30%). Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, допущены ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур. Обучающийся проявляет затруднения в самостоятельных ответах. Примеры и иллюстрации, приведенные в ответе, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам. Ответ плохо структурирован, части ответа разорваны логически. Обучающийся затрудняется анализировать, сравнивать, классифицировать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал.
«2» (неудовлетворительно, не зачтено)		Содержание ответа не соответствует заданному вопросу или соответствует ему в очень малой степени Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, допущено много ошибок – практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Обучающийся не освоил обязательного минимума знаний дисциплины, не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя

4.3. Показатели и критерии оценивания контрольной работы

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично, зачтено)	Качество выполнения всех разделов контрольной работы; оформление, структура и стиль; самостоятельность выполнения, выполнение и сдача контрольной работы в установленные сроки.	Выполнены все разделы и задания контрольной работы; работа выполнена в срок; оформление, структура и стиль контрольной работы образцовые; работа выполнена самостоятельно, присутствуют собственные обобщения, заключения и выводы.
«4» (хорошо, зачтено):		Выполнены все разделы и задания контрольной работы с незначительными замечаниями; работа выполнена в срок; в оформлении, структуре и стиле нет грубых ошибок; работа выполнен самостоятельно.

«3» (удовлетворительно, зачтено)		Выполненные задания контрольной работы имеют значительные недочеты, устраненные после проверки преподавателем; работа выполнена с нарушениями графика; имеются недостатки по оформлению структуре и стилю проекта; контрольная работа выполнена самостоятельно.
«2» (неудовлетворительно, не зачтено)		Часть контрольной работы выполнена из фрагментов работ других авторов и носит несамостоятельный характер; задания в контрольной работе решены не полностью или решены неверно; содержание работы не соответствует заданной теме; при выполнении работы не были использованы ключевые литературные источники; оформление не соответствует стандартным требованиям.

4.4. Показатели и критерии оценивания реферата

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
«5» (отлично, зачтено)	Качество выполнения письменного задания; знание фактического материала; оформление, структура и стиль письменного задания; самостоятельность выполнения реферата; выполнение и сдача письменного задания в установленные сроки.	Содержание реферата в целом соответствует теме задания. В ответе отражены все дидактические единицы, предусмотренные заданием. Продемонстрировано знание фактического материала, отсутствуют фактические ошибки. Продемонстрировано уверенное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Обучающимся продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Видно уверенное владение освоенным материалом, изложение сопровождено адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. Реферат четко структурирован и выстроен в заданной логике. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа укладывается в заданные рамки при сохранении смысла. Высокая степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала: стилистические обороты, манера изложения, словарный запас. Отсутствуют стилистические и орфографические ошибки в тексте. Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений.
«4» (хорошо, зачтено):		Содержание реферата в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано знание фактического материала, встречаются несущественные фактические ошибки. Продемонстрировано владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (уместность употребления, аббревиатуры, толкование и т.д.), отсутствуют ошибки в употреблении терминов. Показано умелое использование категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Продемонстрировано умение аргументировано излагать собственную точку зрения. Изложение отчасти сопровождено адекватными иллюстрациями (примерами) из практики. Реферат в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Части ответа логически взаимосвязаны. Отражена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа незначительно превышает заданные рамки при сохранении смысла. Достаточная степень самостоятельности, оригинальность в

		представлении материала. Встречаются мелкие и не искажающие смысла ошибки в стилистике, стилистические штампы. Есть 1–2 орфографические ошибки. Работа выполнена аккуратно, без помарок и исправлений
«3» (удовлетворительно, зачтено)		Содержание реферата в целом соответствует теме задания. Продемонстрировано удовлетворительное знание фактического материала, есть фактические ошибки (25–30%). Продемонстрировано достаточное владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины, есть ошибки в употреблении и трактовке терминов, расшифровке аббревиатур. Ошибки в использовании категорий и терминов дисциплины в их ассоциативной взаимосвязи. Нет собственной точки зрения либо она слабо аргументирована. Примеры, приведенные в реферате в качестве практических иллюстраций, в малой степени соответствуют изложенным теоретическим аспектам. Реферат плохо структурирован, нарушена заданная логика. Части ответа разорваны логически, нет связок между ними. Ошибки в представлении логической структуры проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа в существенной степени (на 25–30%) отклоняется от заданных рамок. Текст реферата примерно наполовину представляет собой стандартные обороты и фразы из учебника/лекций. Обилие ошибок в стилистике, много стилистических штампов. Есть 3–5 орфографических ошибок. Работа выполнена не очень аккуратно, встречаются помарки и исправления
«2» (неудовлетворительно, не зачтено)		Содержание реферата не соответствует теме задания или соответствует ему в очень малой степени Продемонстрировано крайне низкое (отрывочное) знание фактического материала, много фактических ошибок – практически все факты (данные) либо искажены, либо неверны. Продемонстрировано крайне слабое владение понятийно-терминологическим аппаратом дисциплины (неуместность употребления, неверные аббревиатуры, искаженное толкование и т.д.), присутствуют многочисленные ошибки в употреблении терминов. Показаны неверные ассоциативные взаимосвязи категорий и терминов дисциплины. Отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Отсутствуют примеры из практики либо они неадекватны. Реферат представляет собой сплошной текст без структурирования, нарушена заданная логика. Части ответа не взаимосвязаны логически. Нарушена логическая структура проблемы (задания): постановка проблемы – аргументация – выводы. Объем ответа более чем в 2 раза меньше или превышает заданный. Текст реферата представляет полную кальку текста учебника/лекций. Стилистические ошибки приводят к существенному искажению смысла. Большое число орфографических ошибок в тексте (более 10 на страницу). Работа выполнена неаккуратно, с обилием помарок и исправлений

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Для проверки качества освоения программы дисциплины и оценки результатов

обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в программе индикаторами достижения компетенции проводится текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся в форме зачета.

Контроль успеваемости обучающихся осуществляется с использованием рейтинговой системы оценки успеваемости обучающихся.

Текущий контроль проводится регулярно на всех видах групповых занятий по дисциплине. В конце семестра на основании поэтапного контроля процесса обучения суммируются баллы текущих, рубежных рейтингов (контрольные недели), подсчитываются дополнительные баллы (за посещаемость и активность на занятиях).

Результаты рейтинговой аттестации объявляются преподавателем на последнем занятии в зачетную неделю и служат основой для итогового результата промежуточной аттестации обучающегося по дисциплине.

5.1. Соответствие балльной шкалы оценок по дисциплине уровню сформированности компетенций обучающегося

Уровень сформированности компетенций	Оценка	Пояснение
Высокий	«5» (отлично) зачтено	Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций, достигнуты.
Выше среднего	«4» (хорошо) зачтено	Теоретическое содержание курса освоено полностью, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены с незначительными замечаниями, планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций, достигнуты.
Средний	«3» (удовлетворительно) зачтено	Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, большинство предусмотренных программой обучения учебных задач выполнено, но отмечены ошибки, планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций, в целом достигнуты.
Неудовлетворительный	«2» (не удовлетворительно) не зачтено	Теоретическое содержание курса не освоено, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий либо не выполнено, либо содержит грубые ошибки; дополнительная самостоятельная работа над материалом не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными в программе индикаторами достижения компетенций, не достигнуты.