Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Чижов Александр Петрович
Должность: Директор филиала СибГУ в г. Лесосибирске
Дата подписания: 07.08.2023 06:15:53
Уникальный программный ключ:
bdf6e99bfcc4944b52cae00e83c1259c6c6d0da39024c7604e5fca6cadebera

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

УПРАВЛЕНИЕ СНАБЖЕНИЕМ И СБЫТОМ

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) образовательной программы
Управление бизнес-процессами на предприятии

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная

Красноярск 2023

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с актуализированным федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 № 970

Разработчики рабочей программы дисциплины:
д.пед.н., доцент,
и.о. зав. кафедрой ЭиЕД _____ Д.Н. Девятловский

Руководитель ОПОП,
д.пед.н., доцент,
и.о. зав. кафедрой ЭиЕД _____ Д.Н. Девятловский
должность, учёная степень, учёное звание подпись И.О. Фамилия

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры экономических и естественнонаучных дисциплин

от «31» марта 2023 г. протокол № 2

д.пед.н., доцент,
и.о. зав. кафедрой ЭиЕД _____ Д.Н. Девятловский
учёная степень, учёное звание, должность подпись

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании научно-методического совета филиала

от «11» апреля 2023 г. протокол № 2

к.т.н., доцент, зам. директора по УР _____ С.В. Соболев
учёная степень, учёное звание, должность подпись

Рабочая программа дисциплины утверждена в составе ОПОП решением Ученого совета СибГУ им. М.Ф. Решетнева № 11 от 30.06.2023 г.

АННОТАЦИЯ
Рабочей программы дисциплины
Управление снабжением и сбытом

(наименование дисциплины)

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Управление бизнес-процессами на предприятии

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов.

Цель и задачи изучения дисциплины

Цель изучения дисциплины	расширение представлений о сущности и формах операций по снабжению и сбыту в организациях; обеспечение теоретической основы для дальнейшего самостоятельного совершенствования компетентности в сфере логистических операций, в том числе организации продвижения продукции, обеспечения производства и жизнедеятельности организаций необходимыми составляющими.
Задачи изучения дисциплины:	- изучение закупочной и сбытовой деятельности предприятий; - 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 показателей анализа закупочной и сбытовой 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 осуществлять расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации.	ПК-3.1. Формирует и проверяет планы финансово-экономического развития организации. ПК-3.2. Осуществляет выбор и применение статистических, экономико-математических методов и маркетингового исследования количественных и качественных показателей деятельности организации. ПК-3.3. Проводит расчеты экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов. ПК-3.4. Осуществляет расчет влияния внутренних и внешних	Знать: 1.порядок разработки нормативов материальных ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью; 2.порядок ведения договорной работы по снабжению и сбыту. Уметь: 1.рассчитывать экономические показатели, характеризующие закупочную и сбытовую деятельность организации. Владеть навыками: 1.определения резервов повышения эффективности закупочной и сбытовой деятельности организации.

		факторов на экономические показатели организации. ПК-3.5. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий. ПК-3.6. Проводит экономический анализ хозяйственной и финансово-хозяйственной деятельности организации и готовит отчеты. ПК-3.7. Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации. ПК-3.8. Проводит совершенствование форм организации труда и управления, а также плановой и учетной документации организации.	

Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Управление снабжением и сбытом» (Б1.В.12) входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины (модули)».

Изучение курса связано с дисциплинами: «Микроэкономика», «Макроэкономика».

Знания, умения и навыки, полученные в ходе изучения дисциплины, являются необходимыми для изучения дисциплин: «Коммерческая деятельность предприятия (организации)», «Планирование на предприятии», «Основы внешнеэкономической деятельности предприятия (организации)».

Краткое содержание дисциплины

Раздел 1. Снабжение на предприятии;

Раздел 2. Закупка товаров;

Раздел 3. Сбыт товаров;

Раздел 4. Анализ закупочной и сбытовой деятельности

Форма промежуточной аттестации

Зачет с оценкой.

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 3
4. Объем дисциплины и виды учебной работы 3
5. Содержание дисциплины 4
5.1. Разделы дисциплины и виды занятий 4
5.2. Занятия лекционного типа 4
5.3. Занятия семинарского типа 5
5.4. Занятия в форме практической подготовки 6
6. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине 7
7. Учебно-методическое обеспечение дисциплины 7
7.1. Рекомендуемая литература 7
7.2. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины 8
7.3. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 8
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины 9

1. Цель и задачи изучения дисциплины

1.1.	Цель изучения дисциплины	расширение представлений о сущности и формах операций по снабжению и сбыту в организациях; обеспечение теоретической основы для дальнейшего самостоятельного совершенствования компетентности в сфере логистических операций, в том числе организации продвижения продукции, обеспечения производства и жизнедеятельности организаций необходимыми составляющими.
1.2.	Задачи изучения дисциплины:	- изучение закупочной и сбытовой деятельности предприятий; - 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 показателей анализа закупочной и сбытовой 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 осуществлять расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации.	ПК-3.1. Формирует и проверяет планы финансово-экономического развития организации. ПК-3.2. Осуществляет выбор и применение статистических, экономико-математических методов и маркетингового исследования количественных и качественных показателей деятельности организации. ПК-3.3. Проводит расчеты экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов. ПК-3.4. Осуществляет расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации. ПК-3.5. Определяет экономическую эффективность	Знать: 1.порядок разработки нормативов материальных ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью; 2.порядок ведения договорной работы по снабжению и сбыту. Уметь: 1.рассчитывать экономические показатели, характеризующие закупочную и сбытовую деятельность организации. Владеть навыками: 1.определения резервов повышения эффективности закупочной и сбытовой деятельности организации.

		организации труда и производства, внедрения инновационных технологий. ПК-3.6. Проводит экономический анализ хозяйственной и финансово-хозяйственной деятельности организации и готовит отчеты. ПК-3.7. Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации. ПК-3.8. Проводит совершенствование форм организации труда и управления, а также плановой и учетной документации организации.	

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Управление снабжением и сбытом» (Б1.В.12) входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины (модули)».

Изучение курса связано с дисциплинами: «Микроэкономика», «Макроэкономика».

Знания, умения и навыки, полученные в ходе изучения дисциплины, являются необходимыми для изучения дисциплин: «Коммерческая деятельность предприятия (организации)», «Планирование на предприятии», «Основы внешнеэкономической деятельности предприятия (организации)».

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов

Вид учебной работы	Всего зачетных единиц (акад.часов)	Семестр
		2
Общая трудоемкость дисциплины	5(180)	5(180)
Контактная работа с преподавателем:	2,5(90)	2,5(90)
занятия лекционного типа	1(36)	1(36)
занятия семинарского типа	1,5(54)	1,5(54)
в том числе: семинары		
практические занятия	1,5(54)	1,5(54)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: курсовое проектирование		
групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иные виды внеаудиторной контактной работы		
Самостоятельная работа обучающихся:	2,5(90)	2,5(90)
изучение теоретического курса (ТО)	1,5(54)	1,5(54)
расчетно-графические работы (РГР)		
реферат, эссе (Р)	1(36)	1(36)

курсовое проектирование (КР/КП)		
контрольные работы (Кн.р)		
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	Зачет с оценкой	Зачет с оценкой

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

№	Раздел/тема	Занятия лекционного типа, (акад.часов)	Занятия семинарского типа, (акад.часов)		Самостоятельная работа, (акад.часов)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия	Лабораторные работы		
1	**Раздел 1 Снабжение на предприятии**					ПК-3
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	4	6		12	
1.2	Планирование снабжения на предприятии	6	8		13	
2	**Раздел 2 Закупка товаров**					
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	6	8		13	
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	6	8		13	
3	**Раздел 3 Сбыт товаров**					
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	6	8		13	
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	4	8		13	
4	**Раздел 4 Анализ закупочной и сбытовой деятельности**					
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	4	8		13	
	Итого	36	54		90	

Программой дисциплины «Управление снабжением и сбытом» 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 и написание реферата.

Для запланированных видов занятий разработаны учебно-методические материалы, которые включены в состав электронного учебно-методического комплекса дисциплины (ЭУМКД) «Управление снабжением и сбытом» [5].

5.2. Занятия лекционного типа

№ темы	Раздел/тема дисциплины	Краткое содержание лекционного занятия
1	Раздел 1 Снабжение на предприятии	
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных

		связей и поставках товаров.
1.2	Планирование снабжения на предприятии	Сущность планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Порядок разработки нормативов материальных ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью. Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех.
2	Раздел 2 Закупка товаров	
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Порядок ведения договорной работы по закупкам товаров. 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.
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов.
3	Раздел 3 Сбыт товаров	
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	Роль сбыта продукции на предприятии. Порядок ведения договорной работы по сбыту товаров. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы.
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Организация рекламы в магазине. Организация рекламы в оптовом предприятии. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств. Эффективность рекламной деятельности.
4	Раздел 4 Анализ закупочной и сбытовой деятельности	
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	Анализ закупочной деятельности предприятия. Анализ сбытовой деятельности предприятия. Резервы повышения эффективности закупочной и сбытовой деятельности.

5.3. Занятия семинарского типа

5.3.1. Практические занятия

№ темы	Раздел/тема дисциплины	Наименование и объем практического занятия, часов	Краткое содержание практического занятия
1	Раздел 1 Снабжение на предприятии		
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	Тема: Организация хозяйственных связей в торговле (6)	1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле 2. Общие положения договора купли-продажи 3. Договор розничной купли-продажи 4. Договор поставки товаров 5. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд 6. Договор контрактации 7. Заявки и заказы на товары 8. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность 9. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров
1.2	Планирование снабжения на предприятии	Тема: Планирование снабжения на предприятии (8)	1. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами 2. Изучение рынка сырья и материалов

			3. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов 4. Расчет экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов 5. Определение производственных цехов в материальных ресурсах 6. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех
2	Раздел 2 Закупка товаров		
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	Тема: Деятельность предприятия по закупкам товаров (8)	1. Организация коммерческих связей и выбор поставщика 2. Базисные условия поставки товаров 3. Приемка продукции по критериям качества и количества 4. Основные формы расчетов при закупке товаров 5. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Тема: Формирование ассортимента и управление товарными запасами (8)	1. Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Коммерческие требования к организации торговли ими 2. Порядок формирования и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях 3. Управление товарными запасами на торговых складах 4. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров 5. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов
3	Раздел 3 Сбыт товаров		
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	Тема: Деятельность предприятия по сбыту товаров (8)	1. Роль сбыта продукции на предприятии 2. Планирование ассортимента продукции 3. Планирование сбыта продукции 4. Организация оперативно-сбытовой работы
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	Тема: Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров (8)	1. Понятие, сущность и задачи рекламы 2. Социально-психологические основы рекламы 3. Виды рекламных средств и условия их применения 4. Организация рекламы в магазине 5. Организация рекламы в оптовом предприятии 6. Новые направления развития рекламной деятельности за рубежом 7. Развитие и организация работы рекламно-информационных агентств 8. Эффективность рекламной деятельности
4	Раздел 4 Анализ закупочной и сбытовой деятельности		
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	Тема: Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях (8)	1. Анализ закупочной коммерческой деятельности 2. Анализ сбытовой деятельности предприятия
	Всего:	**54**	

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 «Управление снабжением и сбытом» 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	Управление снабжением и сбытом [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 «Управление снабжением и сбытом» 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 с оценкой. 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 с оценкой).
Подготовка к зачету с оценкой	Подготовка к зачету с оценкой 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	для проведения занятий лекционного типа, 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. Браузер GOOGLE CHROME, 4. Acrobat Reader DC,

		5. 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
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение 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)

УПРАВЛЕНИЕ СНАБЖЕНИЕМ И СБЫТОМ

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль) образовательной программы
Управление бизнес-процессами на предприятии

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная

Красноярск 2023

Фонд оценочных средств
для проведения промежуточной аттестации

по дисциплине «Управление снабжением и сбытом»

1.Описание назначения и состава фонда оценочных средств

Настоящий фонд оценочных средств (ФОС) входит в состав рабочей программы дисциплины «Управление снабжением и сбытом» 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 с оценкой.

В состав ФОС входят следующие оценочные средства:

- вопросы для защиты практической работы (текущий контроль);
- темы рефератов (текущий контроль);
- вопросы к зачету с оценкой (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 осуществлять расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации.	ПК-3.1. Формирует и проверяет планы финансово-экономического развития организации. ПК-3.2. Осуществляет выбор и применение статистических, экономико-математических методов и маркетингового исследования количественных и качественных показателей деятельности организации. ПК-3.3. Проводит расчеты экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов. ПК-3.4. Осуществляет расчет влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации. ПК-3.5. Определяет экономическую эффективность	Знать: 1.порядок разработки нормативов материальных ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью; 2.порядок ведения договорной работы по снабжению и сбыту. Уметь: 1.рассчитывать экономические показатели, характеризующие закупочную и сбытовую деятельность организации. Владеть навыками: 1.определения резервов повышения эффективности закупочной и сбытовой деятельности организации.

		организации труда и производства, внедрения инновационных технологий. ПК-3.6. Проводит экономический анализ хозяйственной и финансово-хозяйственной деятельности организации и готовит отчеты. ПК-3.7. Определяет резервы повышения эффективности деятельности организации. ПК-3.8. Проводит совершенствование форм организации труда и управления, а также плановой и учетной документации организации.	

2.1. Формы контроля формирования компетенций

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
Модуль I Снабжение на предприятии			
1.1	Организация хозяйственных связей в торговле	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
1.2	Планирование снабжения на предприятии	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Модуль II Закупка товаров			
2.1	Деятельность предприятия по закупкам товаров	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
2.2	Формирование ассортимента и управление товарными запасами	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Модуль III Сбыт товаров			
3.1	Деятельность предприятия по сбыту товаров	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
3.2	Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
Модуль IV Анализ закупочной и сбытовой деятельности			
4.1	Анализ закупочной и сбытовой деятельности на предприятиях	ПК-3	**Текущий контроль:** вопросы для защиты практической работы; темы реферата
	Промежуточная аттестация	ПК-3	**Промежуточный контроль по дисциплине** вопросы к зачету с оценкой

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 компетенций ПК-3

Подробное описание практических работ и контрольные вопросы приводятся в Методических указаниям к практическим занятиям для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика и 38.03.02 Менеджмент, который включен в состав ЭУМКД [5].

3.2. Темы реферата (текущий контроль), формирование компетенций ПК-3

Тематика рефератов:

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. 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. Вопросы к зачету с оценкой (промежуточная аттестация), формирование компетенций ПК-3

1. Раскройте сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия.
2. Изложите последовательно содержание изучения рынка сырья и материалов.
3. В чем заключается стратегия снабжения промышленного предприятия?
4. Укажите существующие методы определения потребности в материальных ресурсах.
5. Дайте характеристику бюджета снабжения предприятия.
6. От каких факторов зависит предложение материальных ресурсов на рынке?
7. Как определяется емкость рынка сырья и материалов, а также доля рынка потенциального поставщика?
8. Какие виды цен на материальные ресурсы существуют в настоящее время в зависимости от форм купли-продажи и сфер экономики?
9. Назовите методы изучения рынка сырья и материалов.
10. Укажите порядок разработки нормативов материальных ресурсов организации в соответствии с отраслевой направленностью.
11. Как определяется потребность цеха предприятия в материальных ресурсах?
12. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.
13. Какими критериями следует руководствоваться при выборе нового поставщика?
14. Назовите основные условия поставки товаров.
15. Назовите порядок ведения договорной работы по снабжению.
16. Укажите обязанности поставщика и потребителя продукции при поставке товаров.
17. Какие виды цен на материальные ресурсы могут быть предусмотрены в договорах поставки?
18. Сформулируйте определение системы франкирования цен и назовите варианты включения транспортных расходов в цену предприятия.
19. Раскройте содержание приемки продукции по количеству и качеству получателем от органов транспорта.
20. В чем заключается особенность приемки импортных товаров по количеству и качеству?
21. Какие формы расчетов при закупке продукции существуют в настоящее время?
22. Какие из известных вам форм расчетов между поставщиками и потребителями наиболее приемлемы в настоящее время в России?
23. Укажите порядок ведения договорной работы по сбыту готовой продукции.
24. Раскройте содержание коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятии.
25. Дайте определение емкости товарного рынка.
26. Что такое планирование ассортимента продукции на предприятии?
27. Назовите критерии оценки нового изделия при планировании ассортимента продукции.
28. Что понимается под рациональной структурой выпускаемой продукции?
29. Какие существуют методы прогнозирования сбыта продукции?
30. Раскройте содержание годового плана сбыта на предприятии.
31. В каких условиях на предприятии формируется портфель заказов?
32. Раскройте содержание сбытовой политики промышленного предприятия.

33. Какие каналы сбыта чаще всего используют предприятия?
34. Назовите основные критерии выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции.
35. Укажите виды сбыта продукции.
36. Раскройте содержание оперативно-сбытовой работы на предприятии.
37. Перечислите основные документы, которые отдел сбыта должен оформить при отгрузке продукции покупателям.
38. Какие из перечисленных документов относятся к основным товаросопроводительным документам?
39. Каково значение анализа коммерческой деятельности на промышленном предприятии?
40. Укажите направления анализа закупочной коммерческой деятельности.
41. В чем проявляется качество определения потребности в материальных ресурсах?
42. По каким направлениям наиболее целесообразно проводить анализ договорных обязательств поставщиками?
43. Какие факторы оказывают наибольшее влияние на величину затрат на закупку материальных ресурсов?
44. Дайте определение товарного ассортимента.
45. Укажите отличия ассортимента торгового от промышленного. Перечислите виды торгового ассортимента, используемые в коммерческой деятельности.
46. Какие факторы оказывают влияние на обновление и расширение ассортимента товаров?
47. В чем проявляется значение широкого товарного ассортимента в рыночной экономике?
48. Сформулируйте определение ассортиментной политики, раскройте ее значение
49. Назовите основные критерии расширения или сужения ассортимента товаров в торговом предприятии.
50. Какова задача формирования товарного ассортимента в оптовой и розничной торговле?
51. Какие факторы должны приниматься во внимание при формировании товарного ассортимента в оптовой торговле, в розничной торговле?
52. Укажите основные виды спроса, которые необходимо учитывать при формировании товарного ассортимента.
53. Какое значение имеют потребительские комплексы и микрокомплексы для торгового предприятия?
54. Сформулируйте номенклатуру потребительского комплекса и микрокомплекса для специализированного магазина «Деревообрабатывающий комбинат».
55. Раскройте содержание и значение управления товарными запасами.
56. 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,	Ответ представлен в полном объеме в соответствии с поставленным вопросом. Студент знает материал

Оценка	Показатели оценивания	Критерии оценивания
	умение анализировать полученные результаты и делать выводы, владение навыками самостоятельного выполнения практической работы, правильность ответа, структура и стиль ответа.	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 с оценкой

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 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 с оценкой.

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.