

Нестеренко
Ирина Юрьевна

Подписано цифровой
подписью: Нестеренко Ирина
Юрьевна
Дата: 2025.04.23 17:23:55 +05'00'



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

О.В. Зубкова

«18» марта 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

38.02.08 Торговое дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

Кафедра: менеджмента и управления персоналом

Разработчики программы: к.э.н., доцент кафедры МиУП Е.В. Маскайкина

ФОС обсужден на заседании кафедры МиУП
протокол № 6 от «06» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой МиУП

Е.В. Маскайкина

«06» марта 2025 г.

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке.....	3
3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля	4
4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям	5
5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	6
5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	6
5.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего	10
контроля по учебной дисциплине.....	10
6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	11
6.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации.....	11
по учебной дисциплине	11
6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	22

1. Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) разработаны в соответствии с требованиями программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) и Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

Контрольно-оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Технология выполнения работ по профессии 20004 Агент коммерческий» для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

КОС включают материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Коды формируемых общих и профессиональных компетенций	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)
ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 З1, З2, З3, З4, З5, З6, З7, З8, З9, З10, З11

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать (знание): нормативные правовые акты, инструкции, касающиеся ведения бизнеса; сущность продаж и типы технологий их организации; основы профессии «агент коммерческий» и понимание его роли в реализации технологии продаж; технологии продаж больших контрактов; стратегии и методы продаж и их прогнозирования; этапы процесса принятия решения о покупке, типы товара, понятие импульсивной покупки, метод импульсивных покупок; атмосферу магазина, влияние факторов атмосферы на покупателей; методы установления деловых контактов; порядок оформления документов, связанных с куплей-продажей товаров и заключением договоров, соглашений и контрактов на оказание услуг; основы налогового законодательства; действующие формы учета и отчетности.	знает методы и приемы в организации управления предприятием, установления деловых контактов в процессе делового общения знает и использует современные поисковые системы для сбора информации о внешних и внутренних рынках; обобщает и систематизирует коммерческую информацию; знает особенности формирования базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуг знает необходимые документы на поставку товаров; знает необходимые документы на реализацию товара	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Самооценка своего знания, осуществляемая обучающимися

Уметь (умение): выявлять признаки клиентоориентированного подхода в продажах, применять различные стили продаж; сегментировать покупателей по их готовности к покупке, использовать различные модели поведения продавца в зависимости от типа покупателей; формировать цели продаж, определять стратегию продаж; разрабатывать программы лояльности, использовать различные схемы преданности клиентов; разрабатывать сценарий процесса продажи, применять технологии вступления в контакт, ведения переговоров, вести презентацию, использовать методы убеждения, преодоления возражений и заключения сделок; составлять досье клиента и формировать коммерческое предложение для крупных контрактов; использовать знания этики в профессиональной деятельности; вести торговые операции с соблюдением действующих нормативных правовых актов, инструкции, касающиеся ведения бизнеса оформлять документы, связанные с куплей-продажей товаров, соглашения и контракты на оказание услуг и контролировать их выполнение; составлять отчетность по торговым операциям	правильно устанавливает деловые контакты с продавцами и покупателями; грамотно составляет договоры; претензии; документы на отпуск товаров со склада, умеет документально оформлять результаты приемки товаров правильно рассчитывает суммы претензии; демонстрирует навыки оказания коммерческих услуг в оптовой торговле в соответствии с нормативной базой; владеет методами оптовой закупки и продажи товаров, умеет применять их при решении торговых ситуаций;	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Экспертное наблюдение за ходом выполнения учебных заданий Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы.
--	--	--

3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля

Содержание учебного материала по программе учебной дисциплины	Знания и умения	Вид текущего контроля
Раздел 1. Деятельность предприятия по закупкам материально-технических ресурсов Тема 1.1 Планирование обеспечения предприятия материально-техническими ресурсами.	У1,У2, У3, У4,У5, УУ6, У7, 31,32, 33-37,	Устный опрос; диктант по ходу изучения терминологии курса; доклады; письменный опрос, рассмотрение практических заданий (ситуаций)

Тема 1.2 Организация поставок, условия поставки и приемки материальных ресурсов.		
Раздел 2. Коммерческая деятельность по реализации товаров предприятия. Тема 2.1 Разработка политики сбыта продукции и организация сбытовой деятельности. Тема 2.2 Автоматизация складских операций	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, 31, 32, 33-37, 310	Устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия; доклады.
Раздел 3 Транспортно-экспедиционное обслуживание. Тема 3.1 Организация транспортно-экспедиционного обслуживания	У1, У2, У3, У4, У7, 31, 32, 37, 310	Рассмотрение практических заданий (ситуаций), устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.
Раздел 4 Электронная коммерция Тема 4.1 Электронная коммерция	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39	Рассмотрение практических заданий (ситуаций), устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.
Раздел 5 Документальное оформление сделок Тема 5.1 Документальное оформление оптовой продажи товаров. Складской учет Тема 5.2 Учет товарно-материальных ценностей	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39	Рассмотрение практических заданий (ситуаций), устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.
Раздел 6 Рекламная деятельность Тема 6.1 Реклама в коммерческой деятельности	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311	Рассмотрение практических заданий (ситуаций), устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.
Раздел 7. Основы налогового и страхового законодательства Тема 7.1 Основы налогового законодательства. Страхование в коммерческой деятельности	У1, У2, У3, У4, У5, У6, У7, У8, У9, У10, У11, У12 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311	Рассмотрение практических заданий (ситуаций), устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.

Виды аттестации:

Текущий контроль: Тестирование. Устный опрос. Выполнение практических заданий. Подготовка докладов

Промежуточная аттестация: зачет

4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Понимание смысла	Имеет базовые общие знания в рамках	Минимальный

компетенции	диапазона выделенных задач (1 балл) Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости (3 балла)	уровень Базовый уровень Высокий уровень
Освоение компетенции в рамках изучения учебной дисциплины	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче (1 балл) Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии. (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач. (1 балл) Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспособливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы (2 балла) Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам. (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень

5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Формируемые компетенции – ПК 1.1; ПК 1.3; ДПК 1; ДПК 2

Вопросы для собеседования

Раздел 1. Деятельность предприятия по закупкам материально-технических ресурсов

1. Нормативное регулирование деятельности.
2. Заключение договора о материальной ответственности агента коммерческого.
3. Обязанности и организация работы агента коммерческого.
4. Должностная инструкция агента коммерческого.
5. Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли.
6. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика.
7. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя.
8. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции.

Раздел 2. Коммерческая деятельность по реализации товаров предприятия.

1. Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия.
2. Прогнозирование сбыта продукции.
3. Методы прогнозирования сбыта продукции.
4. Понятие канала распределения продукции.
5. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников.
6. Задачи автоматизации складских операций.
7. Кодовая система хранения товара.
8. Штриховое кодирование: понятие, виды кодирования.
9. Виды считывающих устройств.
10. Этикетки штрихового кода.
11. Технология применения штрихового кодирования.

Раздел 3 Транспортно-экспедиционное обслуживание.

1. Процесс товародвижения.
2. «Сквозная технология» доставки груза.
3. «Пакетная технология» доставки груза.
4. «Контейнерная технология» доставки груза.
5. Нормативные акты, регламентирующие перевозки.
6. Виды и особенности транспортировки грузов.
7. Общие правила перевозки грузов.
8. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов.
9. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений.
10. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке.

Раздел 4 Электронная коммерция

1. Основные подходы к созданию интернет-компаний: информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса,
2. Организация продаж через Интернет товаров и услуг существующего неэлектронного бизнеса,
3. Создание интернет-компаний, реализующей товары и услуги, исключительно через Интернет, рекламная модель.

Раздел 5 Документальное оформление сделок

1. Основное содержание сделки, ее виды и процесс проведения
2. Классификация и виды договоров
3. Договор поставки и договор купли-продажи.
4. Правовые основы, содержание, порядок оформления.
5. Материальная ответственность и материально-ответственные лица.
6. Сортной количественный учет.

Раздел 6 Рекламная деятельность

1. Правовое регулирование рекламной деятельности.
2. Рекламные средства, выбор рекламных средств, размещения рекламных средств.
3. Основы разработки рекламных объявлений и текстов.
4. Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства.
5. Рекламная деятельность производственных предприятий: цели, направления, рекламные средства.
6. Сотрудничество в рекламной деятельности промышленных, оптовых и розничных предприятий.

Раздел 7. Основы налогового и страхового законодательства

1. Основные положения налогового законодательства.
2. Функции и классификация налогов.
3. Порядок налогообложения.
4. Экономическая сущность и категории страхования.
5. Классификация видов и систем страхования.
6. Правовые основы страхования.
7. Особенности организации имущественного страхования.

Практические (ситуационные) задания

Задание 1. Составьте анкету с целью формирования спроса на шоколадные кондитерские изделия

Задание 2. Подготовьте к заключению договор поставки вкусовых товаров на сумму 86 000 руб.

Задание 3. Составьте деловое письмо для пролонгации договора. Поясните порядок пролонгации договора.

Задание 4. Проанализируйте ситуацию и предложите варианты повышения эффективности деятельности торгового предприятия: Торговое предприятие занимается реализацией бытовой техники, месторасположение – центр города. За последний квартал наблюдается снижение прибыли.

Задание 5. Подготовьте к заключению договор на поставку 10т муки от торгово-посреднической фирмы. Проанализируйте договорную практику одного торгового предприятия.

Задание 6. Проанализируйте рынок кисло-молочной продукции и предложите 5-7 потенциальных поставщиков.

Задание 7. Разработайте презентацию 2 наименований товаров с целью привлечения потребителей.

Задание 8. Проанализируйте макро- и микросреду предложенного оптово-розничного предприятия.

Задание 9.

Применить образцы нормативных документов: при приемке товаров по количеству и качеству, внутреннем перемещении товаров, составлении спецификаций на поставку, акты списания, инвентаризационные ведомости и др.

Задание 10. В соответствии с договором поставки на склад универсама поступили товары на сумму 500 тыс.руб. на условиях предварительной оплаты. При приемке оказалось, что товар на сумму 20 тыс.руб. по качеству не соответствует требованиям ГОСТа, о чем был составлен акт экспертизы. Расходы на экспертизу составили 300 руб. Определите последствия поставки товаров ненадлежащего качества, руководствуясь Гражданским кодексом РФ.

Задание 11. Согласно договору поставки, с ОАО "Воронежская кондитерская фабрика" Аннинское райпо получило кондитерские изделия на сумму 500 тысяч рублей. При приемке товара заведующая секцией обнаружила недостачу на сумму 5 тысяч рублей. Руководствуясь Гражданским кодексом РФ охарактеризуйте правила восполнения недопоставки товаров, права покупателя и ответственность поставщика в данной ситуации.

Задание 12. Рассчитать объем товарных запасов (нормативный метод). Выпуск продукции в год составляет 2900 тонн карамели «Дружба», расход сырья и материалов представлен в таблице.

Наименование	Норма расхода	Запас мах.	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Сахар - песок	446		19	
Сахарная пудра	105		23	
Патока	63		25	
Порошок какао	222		230	
Масло какао	27		300	
Ядро миндаля	53		120	
Эссенция	2,5		19	
Этикетки	53		20	
Бумага упаковочная	0,73		15	
Масло растительное	0,45		30	
ИТОГО				

Задание 13. Рассчитать сумму штрафа за невыполнение договора. Сумма контракта по поставке продовольственных товаров в ООО Кристалл составляет 6000 тыс.руб. Поставщик ООО «Молочный комбинат» поставил некачественный товар в размере 800 тыс.руб. Размер санкций составляет 8% от суммы невыполненных обязательств.

Задание 14. ОАО "Красногорский завод" им. С.А. Зверева, торговая марка "Зенит" и Семилукское райпо установили хозяйственные отношения в форме консигнации. Коммерческие работники Семилукского райпо на оптовой ярмарке-выставке в г. Воронеже изучили ассортимент этого предприятия: фотоаппараты и сменные объективы.

Стороны договора: консигнант ОАО "Красногорский завод" в лице генерального директора Кузнецова Василия Дмитриевича и Семилукское райпо в лице Представителя Совета Алферова Павла Матвеевича. Были определены следующие условия:

- консигнант продал, а консигнатор купил на условиях консигнации фотоаппараты и сменные объективы согласно приложению (спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора);
- поставка товаров будет производиться 1 раз в месяц транспортом консигнанта, транспортные расходы за его счёт. Она будет производиться по отгрузочным реквизитам, указанным в договоре. Консигнант будет извещать консигнатора об отгрузке по факсу в однодневный срок с момента отгрузки;
- консигнатор принимает товар на ответственное хранение с момента его получения. Нереализованный товар подлежит возврату консигнанту, если он не может его возвратить, то обязан оплатить этот товар;

- качество товара должно отвечать требованиям ГОСТ 10332-72 и ГОСТ 19821-83, подтверждаться сертификатом соответствия завода изготовителя. Претензии по количеству и качеству товара должны подтверждаться актами экспертизы, составленными представителями сторон;

- цены на товары указываются в приложении. Платежи за поставленный товар производятся консигнатором по факту реализации каждые 15 дней, но не позднее 60 календарных дней с момента поставки товаров;

Действия по заданию:

1. Дайте пояснение о сути данного договора, проанализируйте условия договора.

2. Составьте раздел «Условия поставки и приёмки» договора консигнации.

5.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не искажившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют незначительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен

		недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Преподаватели имеют право использовать критерии оценки при проведении текущего контроля успеваемости отличные от указанных в разделе 5.2.

6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

6.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Контрольные вопросы для подготовки к зачету

1. Нормативное регулирование деятельности.
2. Заключение договора о материальной ответственности агента коммерческого.
3. Обязанности и организация работы агента коммерческого. Должностная инструкция агента коммерческого.
4. Охрана труда и техника безопасности на предприятиях торговли.
5. Этапы закупочной работы.
6. Система показателей для анализа предложения на рынке.
7. Организация работы по формированию заказов потребителей.
8. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов.
9. Критерии выбора поставщика.
10. Анализ закупочной деятельности.

11. Организация и заполнение документации по формированию заказов потребителей
12. Осуществление расчета с поставщиками
13. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика.
14. Основные обязанности предприятия-поставщика, покупателя.
15. Варианты включения транспортных расходов в цену продукции.
16. Приемка товаров. Особенности приемки импортных товаров.
17. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.
18. Расчет с поставщиками при закупке материальных ресурсов.
19. Работа с документацией, стандартами.
20. Материальная ответственность в торговле
21. Цели сбыта. Формирование портфеля заказов предприятия.
22. Прогнозирование сбыта продукции. Методы прогнозирования сбыта продукции.
23. Понятие канала распределения продукции. Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников.
24. Посредники в различных каналах. Плотность канала распределения.
25. Количественные характеристики распределительного канала. Эффективность канала распределения. Факторы, влияющие на длину канала распределения
26. Задачи автоматизации складских операций. Кодовая система хранения товара. Штриховое кодирование: понятие, виды кодирования.
27. Виды считывающих устройств. Этикетки штрихового кода. Технология применения штрихового кодирования.
28. Автоматизация технологических процессов на высотных складах. Автоматизация технологических процессов на складах. Автоматизированные складские комплексы в торговле. Автоматизированные транспортно-складские системы.
29. Процесс товародвижения. «Сквозная технология» доставки груза. «Пакетная технология» доставки груза. «Контейнерная технология» доставки груза.
30. Нормативные акты, регламентирующие перевозки. Виды и особенности транспортировки грузов. Общие правила перевозки грузов.
31. Виды и нормы расходов транспортной тары и упаковочных материалов.
32. Виды погрузочно-разгрузочного оборудования и приспособлений.
33. Правила техники безопасности при погрузо-разгрузочных работах и транспортировке.
34. Виды экспедиционного обслуживания.
35. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки.
36. Документооборот транспортной операции. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара.
37. Основные подходы к созданию интернет-компаний: информационная поддержка существующего неэлектронного бизнеса, организация продаж через Интернет товаров и услуг существующего неэлектронного бизнеса, создание интернет-компаний, реализующей товары и услуги, исключительно через Интернет, рекламная модель.
38. Основные виды сетевого бизнеса: Интернет-магазины, торговые площадки, маркетплейсы.
39. Денежные расчеты в сети. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.
40. Основное содержание сделки, ее виды и процесс проведения
41. Классификация и виды договоров
42. Договор поставки и договор купли-продажи.
43. Правовые основы, содержание, порядок оформления.
44. Задачи и общие принципы складского учета.
45. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей.
46. Инвестиционные бизнес-операции.
47. Торгово-посреднические бизнес-процессы

48. Правовое регулирование рекламной деятельности.
49. Рекламные средства, выбор рекламных средств, размещения рекламных средств.
50. Основы разработки рекламных объявлений и текстов.
51. Рекламная деятельность оптовых предприятий: цели, рекламные средства.
52. Сотрудничество в рекламной деятельности оптовых и розничных предприятий.
53. Организация публичных релейшнз (ПР) на предприятии: цели, задачи, работа служб ПР со средствами массовой информации. Информационные материалы ПР. Организация мероприятий ПР.
54. Основные положения налогового законодательства.
55. Порядок налогообложения.
56. Экономическая сущность и категории страхования.
57. Классификация видов и систем страхования.
58. Правовые основы страхования.
59. Особенности организации имущественного страхования.
60. Особенности страхования транспортных средств, грузов.
61. Содержание и особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков.
62. Страхование коммерческих рисков.
63. Страхование кредитных рисков.
64. Методика расчета основных видов налогов.
65. Порядок заключения договора страхования

Темы докладов (эссе, рефератов, сообщений)

1. Этапы закупочной работы. Система показателей для анализа предложения на рынке.
2. Организация работы по формированию заказов потребителей.
3. Методы изучения рынка товаров, сырья, материалов.
4. Критерии выбора поставщика. Анализ закупочной деятельности
5. Приемка товаров.
6. Особенности приемки импортных товаров.
7. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов.
8. Количественные характеристики распределительного канала.
9. Эффективность канала распределения. Факторы, влияющие на длину канала распределения.
10. Автоматизация технологических процессов на высотных складах.
11. Автоматизация технологических процессов на складах.
12. Автоматизированные складские комплексы в торговле.
13. Автоматизированные транспортно-складские системы.
14. Виды экспедиционного обслуживания.
15. Правовая ответственность за нарушение правил перевозки.
16. Документооборот транспортной операции.
17. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара.
18. Основные виды сетевого бизнеса: Интернет-магазины, торговые площадки, маркетплейсы.
19. Денежные расчеты в сети.
20. Системы расчетов, работающие с реальными деньгами и использующими электронную валюту.
21. Задачи и общие принципы складского учета.
22. Первичные документы при оформлении операций по движению материальных ценностей.
23. Инвестиционные бизнес-операции.
24. Торгово-посреднические бизнес-процессы

- 25. Взаимосвязь складского сортового учета с учетом в бухгалтерии.
- 26. Инвентаризация.
- 26. Рекламная деятельность производственных предприятий: цели, направления, рекламные средства.
- 27. Сотрудничество в рекламной деятельности промышленных, оптовых и розничных предприятий.
- 28. Организация публичных релейшнз (ПР) на предприятии: цели, задачи, работа служб ПР со средствами массовой информации. Информационные материалы ПР. Организация мероприятий ПР.
- 29. Особенности страхования транспортных средств, грузов.
- 30. Содержание и особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков.
- 31. Страхование коммерческих рисков.
- 32. Страхование кредитных рисков

Итоговые тестовые задания.

Вариант 1.

Выберите правильный ответ.

К каждому заданию даны несколько вариантов ответов, из которых также несколько может быть верных.

- 1. Комплекс маркетинга розничного торгового предприятия - это...
 - а) решения по подбору торгового персонала;
 - б) ассортиментная, марочная и ценовая политика;
 - в) проведение маркетинговых исследований;
 - г) решения по форме торгового обслуживания.
- 2. Информационно-консультационные услуги включают...
 - а) проведение презентаций товаров;
 - б) реализация товаров в кредит;
 - в) прием стеклопосуды;
 - г) предоставление информации об услугах магазина.
- 3. Факторы окружающей внешней микросреды розничного торгового предприятия - это...
 - а) инфляция;
 - б) сезонность;
 - в) конкуренты;
 - г) общечеловеческие ценности.
- 4. Форма торгового обслуживания определяется...
 - а) методами продажи товаров;
 - б) торговой площадью;
 - в) дополнительными услугами;
 - г) ассортиментом предлагаемых товаров.
- 5. Дополнительные услуги розничного торгового предприятия- это...
 - а) формирование ассортимента;
 - б) упаковка купленных в магазине товаров;
 - в) предложение товара покупателю;
 - г) организация доставки товаров.
- 6. Цели сегментации рынка розничного торгового предприятия:

- а) обслуживание всех категорий населения;
- б) ориентация на конкретного покупателя;
- в) обеспечение рациональности и оптимальности затрат предприятия;
- г) уход от конкурентной борьбы в неосвоенный сегмент рынка.

7. Затратный метод ценообразования предполагает определение розничным торговым предприятием цены реализации товара, исходя из...

- а) суммы закупочной стоимости и процента, определяемого готовностью покупателя платить за товар;
- б) суммы закупочной стоимости и фиксированного процента к ней;
- в) представления о готовности покупателя платить за товар;
- г) цен конкурентов.

8. Предмет анализа цен, ориентированных на покупателя, - это...

- а) наличие эластичности цен;
- б) ориентация на конкурентов;
- в) готовность покупателя платить определенную цену;
- г) исследование конъюнктуры рынка.

9. Сильные стороны стратегии высоких/низких цен - это...

- а) предложение одного и того же товара различным сегментам;
- б) возможность ориентации только на один сегмент покупателей;
- в) возможность создания «возбуждающей» атмосферы распродаж, привлекающей огромное количество покупателей;
- г) ориентация на издержки.

10. Правильно оформленные и рационально размещенные ценники должны:

- а) соответствовать размеру товара;
- б) располагаться точно над товаром;
- в) поставляться производителям вместе с товаром;
- г) читаться без дополнительной консультации продавца.

11. С помощью средств мерчандайзинга можно:

- а) использовать методы ценового стимулирования;
- б) увеличить оборот по наиболее выгодной категории товара;
- в) улучшить качество товаров;
- г) избежать резких перепадов покупательской активности.

12. Отметьте правильную последовательность воздействия на покупателя с помощью формулы AIDA:

- а) интерес, внимание, действие, желание;
- б) желание, интерес, действие, внимание;
- в) внимание, желание, интерес, действие;
- г) внимание, интерес, желание, действие.

13. Основные процедуры мерчандайзинга:

- а) оформление места продажи;
- б) реклама в СМИ;
- в) представление товаров в торговом зале;
- г) проведение PR- кампании магазина.

14. При планировке магазина с использованием «решетки» с линейным продольным размещением оборудования:

- а) стеллажи с товарами располагаются перпендикулярно входящему в зал потоку;
- б) стеллажи с товарами располагаются параллельно входящему покупательскому потоку;
- в) применяется разбивка торгового зала на изолированные секции;
- г) предусматривается разнообразие комбинаций линейной и боксовой планировок.

15. Вертикальная выкладка товаров предусматривает:

- а) размещение однородных товаров по всей длине оборудования;
- б) демонстрацию мелких товаров в кассетах;
- в) размещение однородных товаров несколькими рядами сверху вниз;
- г) размещение товаров на стенах.

16. Метод поиска потенциальных клиентов, сутью которого является процесс установления и использования контактов, называется:

- а) метод слепого поиска;
- б) метод наблюдения;
- в) метод бесконечной цепочки;
- г) метод формирования агентской сети.

17. Как сторонам бартерного контракта защитить свои интересы, связанные с возможным неисполнением обязательств другой стороной:

- а) следует установить в контракте более короткий срок поставки;
- б) следует указать в контракте, что встречный поставщик является первым поставщиком;
- в) следует потребовать от встречного поставщика банковскую гарантию должного исполнения контракта на сумму, которая будет считаться достаточной для компенсации потерь;
- г) при недостаточной надежности встречного поставщика следует найти другого партнера по бартерному обмену.

18. Базисные условия поставки - это условия:

- а) определяющие обязанности сторон по доставке товаров;
- б) устанавливающие момент перехода риска случайной гибели товара или его порчи с продавцом на покупателя;
- в) устанавливающие момент перехода права собственности с продавца на покупателя.
- г) все ответы верны.

19. Коммерческий агент по продаже косметических средств обращается к руководителю фитнес - клуба с просьбой о встрече с дамами членами клуба и о возможности презентации товара. Какой метод поиска потенциальных клиентов использует коммерческий агент:

- а) метод слепого поиска;
- б) метод бесконечной цепочки;
- в) метод источник влияния;
- г) метод наблюдения.

20. Оговорка в контракте купли-продажи о скидках в цене за поставку товара более низкого качества называется:

- а) бонификация;
- б) рефакция;
- в) рекламация.
- г) все ответы верны.

21. Комплекс маркетинговых коммуникаций состоит из ...

- а) реклама в газетах, журналах, на радио и телевидении;
- б) реклама в СМИ, директ-маркетинг, сейлз-промоушн, личные продажи, паблик рилейшнз, выставочная и ярмарочная деятельность, сопутствующие материалы, реклама в Интернет;
- в) реклама в СМИ, паблик рилейшнз, личные продажи, выставочная деятельность, сопутствующие материалы;
- г) все ответы верны.

22. От чего зависит психологическая эффективность рекламы?

- а) от современного дизайна;
- б) от правильно составленного текста;
- в) от учета психологических особенностей восприятия информации целевой аудиторией;
- г) все ответы верны.

23. Уникальное торговое предложение это...

- а) эксклюзивный товар;
- б) уникальное преимущество товара, используемое в опосредованном рекламном сообщении;
- в) престижное место продаж;
- г) все ответы верны;

24. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:

- а) расчет цены товара;
- б) контракт;
- в) сертификат о качестве товара;
- г) все ответы верны.

25. Что из ниже перечисленного не является характерной чертой предпринимательской деятельности:

- а) самостоятельность и независимость хозяйствующих субъектов, действующих в рамках правовых норм;
- б) творческий потенциал общества;
- в) экономическая заинтересованность, преследующая цель получение прибыли;
- г) все ответы верны.

26. Самое эффективное планирование затрат на рекламную кампанию:

- а) метод «цель - задание»;
- б) метод максимальных расходов, которые может себе позволить выделить на рекламу фирма;
- в) метод фиксированного процента, желательного не более 5%;
- г) все ответы верны.

27. Место рекламы в комплексе маркетинга:

- а) о рекламе говорят на этапе формирования товара, либо услуги;
- б) понятие рекламы заложено в понятии продвижение;
- в) реклама - есть составляющая любого элемента комплекса маркетинга;
- г) все ответы верны.

28. Сделка по купле и продаже реального товара с отсроченным сроком его поставки называется:

- а) опционной;

- б) фьючерсной;
- в) форвардной;
- г) все ответы верны.

29. Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:

- а) соблюдение законодательства;
- б) получение прибыли;
- в) социальная удовлетворенность работников;
- г) все ответы верны.

30. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- а) контрольная функция;
- б) ресурсная функция;
- в) общеэкономическая функция;
- г) творческо-поисковая (инновационная) функция.

Вариант 2.

Выберите правильный ответ.

К каждому заданию даны несколько вариантов ответов, из которых также несколько может быть верных.

1. Основные задачи витрины как функционального элемента магазина:

- а) участие в формировании торгового ассортимента;
- б) ознакомление с торговым ассортиментом;
- в) увеличение торговой зоны;
- г) отражение новых направлений моды.

2. POS- средства - это...

- а) стикеры;
- б) реклама в газете;
- в) мобайлы;
- г) оценка работы персонала.

3. Представление товаров по цветной гамме целесообразно в магазинах:

- а) торгующих продовольственными товарами;
- б) желающих представить товар в больших количествах;
- в) торгующих непродовольственными товарами для обеспеченной категории потребителей;
- г) торгующих хозяйственными товарами.

4. Чувствительных к цене покупателей можно стимулировать с помощью...

- а) цены;
- б) имиджа торгового предприятия;
- в) бренда продавца;
- г) дисконтный карты;

5. Цели мерчандайзинга производителя:

- а) увеличение общей прибыли магазина;
- б) поддержание продаж товаров собственных марок;
- в) совершенствование торгового ассортимента магазина;
- г) увеличение доли запасов товаров собственных марок в магазине.

6. Импульсивная покупка - это покупка...

- а) являющаяся следствием обдуманного решения;
- б) незапланированная, совершенная под влиянием момента;
- в) совершаемая после сбора предварительной информации;
- г) вызванная акцией по стимулированию продаж в торговом зале магазина.

7. Тактические товары - это товары, которые...

- а) дополняют имеющийся ассортимент;
- б) способствуют утверждению фирменной марки;
- в) привлекают покупателя своей дешевизной;
- г) нуждаются в модернизации.

8. Преимущества использования товаров private label для розничного торгового предприятия заключаются в следующем:

- а) увеличении расходов поставщика на продвижение товаров;
- б) возможности снижения розничной цены;
- в) увеличение розничной цены;
- г) укреплении имиджа торгового предприятия.

9. Поведенческие признаки сегментации рынка розничного торгового предприятия- это...

- а) искомые выгоды;
- б) стиль жизни;
- в) место и время покупки;
- г) уровень доходов.

10. Группировка покупателей по «статусу пользователя» предполагает определение:

- а) основных выгод, которые потребители ждут от приобретения товара в конкретном магазине;
- б) покупателей, приобретающих товар одной и той же марки;
- в) покупателей, не пользующихся товаром;
- г) покупателей, ищущих дешевый товар.

11. Покупательная способность потребителя - это...

- а) выявление покупателей, на которых идет дальнейшая ориентация;
- б) диапазон размера покупки в магазине в денежном выражении;
- в) лояльность покупателя розничному торговому предприятию;
- г) средняя стоимость покупки при одном посещении.

12. Изменение ассортимента товара путем вариации товара означает...

- а) создание комплементарного (сопутствующего) товара;
- б) создание нового продукта с изменением параметрами наряду со старыми вариантами товара;
- в) создание нового продукта взамен старого варианта товара;
- г) все ответы верны.

13. Товарная марка предназначена для того, чтобы...

- а) компенсировать недостающее товару качество;
- б) обосновать перед потребителем более высокую цену на товар;
- в) дифференцировать товар на рынке среди себе подобных;
- г) все ответы верны.

14. Спрос можно считать эластичным, если...

- а) при незначительном снижении цены значительно увеличивается спрос;
- б) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно;

- в) при изменении цены спрос не изменяется;
- г) спрос изменяется независимо от цены.

15. Чем отличается стратегия ценообразования, направленная на продажу товаров по низким ценам, от распродажи.

- а) длительностью действия;
- б) величиной цены, по которой продается товар;
- в) ничем не отличается;
- г) все ответы верны.

16. Реклама - это...

- а) неличная коммуникация;
- б) немассовая коммуникация;
- в) двухсторонняя коммуникация;
- г) все ответы верны.

17. Физическое распределение товара означает...

- а) продажу его через посредников;
- б) транспортировку и хранение;
- в) безвозмездную передачу товара клиенту;
- г) все ответы верны.

18. Интенсивное распределение товара осуществляется...

- а) поставками в сеть специализированных магазинов;
- б) через большое число торговых точек массового назначения; в) путем поставки товара непосредственно потребителю;
- г) все ответы верны.

19. Канал распределения - это...

- а) способ распространения рекламы;
- б) совокупность организации и или лиц, принадлежащими производителю; в) с помощью почты;
- г) все ответы верны.

20. Принципиальное отличие оптовой торговли от розничной заключается в следующем...

- а) покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для последующей перепродажи;
- б) покупателями оптовой торговли не являются частные лица, приобретающие товар для личного потребления;
- в) покупателями оптовой торговли являются только организации; г) все ответы верны.

21. Внутренняя среда организации объединяет...

- а) человеческие ресурсы; б) технические ресурсы;
- в) коммерческие и финансовые ресурсы; г) все ответы верны.

22. Какие виды обслуживания применяют в магазине при продаже товаров?

- а) самообслуживание;
- б) через автоматы;
- в) все не верно;
- г) а и б верно.

23. Какое из требований не относится к требованиям эргономики услуги торговли?

- а) уровень освещенности; б) уровень шума;
- в) требования к персоналу;
- г) требования к товарам надлежащего качества.

24. К анализу ассортимента применяется следующий критерий оценки:

- а) срок службы товара;
- б) рентабельность;
- в) «проходимость» торговой площади;
- г) количество продавцов.

25. Что является объектом обучения?

- а) знания;
- б) навыки;
- в) персонал;
- г) поведение.

26. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- а) контрольная функция; б) ресурсная функция;
- в) общеэкономическая функция;
- г) творческо-поисковая (инновационная) функция.

27. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:

- а) расчет цены товара;
- б) контракт;
- в) сертификат о качестве товара; г) все ответы верны

28. Какую основную цель ставит перед собой предприниматель:

- а) соблюдение законодательства; б) получение прибыли;
- в) социальная удовлетворенность работников; Г) все ответы верны.

29. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

- а) предприниматель;
- б) руководитель;
- в) менеджер;
- г) все ответы верны.

30. Возвращение товаров, вывезенных за границу и забракованных покупателем - это...

- а) импортная операция;
- б) экспортная операция;
- в) реимпортная операция;
- г) реэкспортная операция.

Время на выполнение: 30 мин.

За правильный ответ на вопрос выставляется положительная оценка – 1 балл.

За неправильный ответ на вопрос выставляется отрицательная оценка – 0 баллов.

Критерии оценки изложены в разделе 6.2 ФОСа

6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют незначительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7

3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено не знание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Шкала оценки в системе «зачтено – не зачтено»

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
-------	-----------------	-----------------------

1	Зачтено	Продemonстрированный приобретенный практический опыт, знания и умения, позволяет самостоятельно решать поставленные задачи. Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий. Количество баллов за освоение компетенций от 3 до 9
2	Не зачтено	Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками. Не умеет делать выводы по результатам изученного материала. Отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий. Количество баллов за освоение компетенций менее 3. Отказ от ответа или отсутствие ответа.

Критерии формирования оценок по тестам

Оценка	Требования к знаниям
отлично	80%-100%
хорошо	65-80%
удовлетворительно	50-65%
неудовлетворительно	менее 50%
зачтено	50% и более
не зачтено	менее 50%

Критерий оценки докладов

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	- рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	- грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	- изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны

	- выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, -приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценки доклада
«отлично»	1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы; 4) решение аналитического (практического) задания записано понятно, аккуратно, последовательно; 5) подготовлен презентационный материал.
«хорошо»	1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию; 2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности; 3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано; 4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.
«удовлетворительно»	1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале, неуверенно излагает свою позицию; 2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.
«неудовлетворительно»	1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл; 2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.