ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

# Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся всех форм обучения по дисциплине

Направление подготовки: 43.03.02 Туризм
Направленность (профиль) программы: Туризм
Форма промежуточной аттестации: экзамен

**Дисциплина: Стратегическое управление туристской фирмой**

## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Стратегическое управление туристской фирмой» у обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, направленность (профиль) программы Туризм, оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы.

Выпускник программы должен обладать следующими компетенциями*:

| |
|---|
| ПК-1 Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности |
| ПК-2 Способен проектировать объекты туристской деятельности |

*Примечание: Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 43.03.02 Туризм.

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с основной профессиональной образовательной программой вуза. В качестве показателей рассматриваются результаты освоения дисциплины, выраженные через знания, умения и владения (таблица 1).

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 1 – Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования с точки зрения результатов освоения дисциплины.

| Компетенция | Индикатор достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|---|---|---|
| ПК-1 Способен организовать работу исполнителей, принимать решения об организации туристской деятельности | ИДК-ПК-1 Осуществляет руководство трудовым коллективом, хозяйственными и финансово-экономическими процессами туристской организации. | Знать: основные виды стратегий<br>Уметь: проводить стратегический анализ, разрабатывать и обосновывать стратегические организационно-управленческие решения, разрабатывать мероприятия по реализации стратегических решений<br>Владеть: навыками применения методов стратегического анализа туристкой деятельности |
| ПК-2 Способен проектировать объекты туристской деятельности | ИДК-ПК-2 Использует методы и технологии проектирования деятельности туристического предприятия | Знать: основные виды стратегических проектов<br>Уметь: разрабатывать и обосновывать стратегические проекты<br>Владеть: навыками применения методов стратегического анализа при проектировании деятельности туристической компании |

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

| Критерии оценивания компетенций | Шкала оценивания |
|---|---|
| Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность.<br>Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний теоретических основ стратегического менеджмента, владеет некоторыми умениями анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности. | Пороговый (обязательный) |

| Критерии<br>оценивания компетенций | Шкала<br>оценивания |
|---|---|
| Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.<br>Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал знание теоретических положений в области стратегического менеджмента, практические умения и навыки стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии. | Повышенный |
| Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией.<br>Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в области стратегического менеджмента, необходимые для решения конкретных задач, связанных с управлением организацией с целью подготовки сбалансированных управленческих решений; практические умения и навыки стратегического анализа для осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности. Студент способен систематизировать и обобщать информацию по вопросам стратегического анализа, обосновывать выбор метода управления для решения задач в области профессиональной деятельности. | Продвинутый |

## 3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

***Вопросы для самоконтроля и подготовки к текущему контролю методом устного опроса***

Тема 1. Стратегические проблемы развития сферы туризма.

1. Какие долгосрочные программы экономического развития вы знаете?
2. Назовите основные проблемы развития туризма.
3. Кратко охарактеризуйте сферу туризма РФ.
4. Назовите основные аспекты регионального управления.

5. В чем состоит селективная туристическая политика Российской Федерации?
6. Какие программы экономического развития в области туризма вы знаете? Находятся ли они в стадии разработки?

Тема 2. Процесс стратегического управления.

1. Назовите основные задачи стратегического управления и анализа.
2. В чем состоят основные характеристики процесса стратегического управления.
3. В чем заключаются преимущества стратегического подхода к управлению?
4. Какие организационные и иные факторы создают трудности для стратегического подхода к управлению? Каким образом они могут быть преодолены?

Тема 3. Стратегическое управление. Задачи разработки стратегии.

1. Каковы особенности выработки миссии, определения и анализа сфер предпринимательской деятельности.
2. Сформулируйте примеры целей компании в организации работы с человеческими ресурсами (персоналом). Основное требование к определению целевых показателей.
3. Опишите основные виды стратегий: стратегия корпорации, бизнеса, функциональные и оперативные стратегии.
4. Каковы внешние и внутренние факторы, определяющие стратегию.
5. Что должно быть включено в письменное изложение стратегии?
6. Каким образом можно определить плохие или хорошие стратегии?

Тема 4. Анализ производства и конкуренции.

1. Какие методы анализа производства вы знаете?
2. Какие методы стратегического анализа, направленные на обеспечение конкурентоспособности, вы знаете?
3. Назовите наиболее распространенные типы движущих сил.
4. Как оценить конкурентоспособность компании?
5. До какой степени сторонний наблюдатель может определить истинные стратегии компаний?
6. Насколько важна секретность стратегий? Кто из персонала должен знать данные стратегии?

Тема 5. Ситуативный анализ.

1. Каким образом можно оценить существующую стратегию?
2. Что такое ССВУ анализ?
3. Чем отличается стратегическое планирование в больших и малых предприятиях?

Тема 6. Основные типы конкурентных стратегий.

1. Назовите три основных типа стратегии конкуренции.
2. В чем состоят преимущества и уязвимые стороны производителя с низкими издержками производства?
3. В чем состоят преимущества и недостатки стратегии дифференциации?

4. В чем состоят преимущества и недостатки стратегии концентрирования и специализации?

Тема 7. Стратегия и конкурентное преимущество.

1. Насколько стратегическое умение является врожденной способностью? Можно ли этому научиться?
2. Очевидно, что многие организации делают очень мало в области формального стратегического планирования с целью подготовки сбалансированных управленческих решений, но часто преуспевают. Не доказывает ли это, что стратегия ничего не значит?
3. Стратегия означает наличие неострых предположений относительно будущего, но в действительности будущее не может быть известно. Не означает ли это, что стратегическое планирование безнадежно?

## 4. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы и дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

**По компоненте компетенций «Знать»**

1. Особенности региональной экономики.
2. Основные аспекты регионального управления.
3. Цели и задачи регионального развития.
4. Понятие селективной туристической политики Российской Федерации.
5. Реализация и исполнение выбранной стратегии.
6. Критический анализ ситуации и оценка деятельности.
7. Основные характеристики процесса стратегического управления.
8. Персонал, занимающийся управлением и разработкой стратегии.
9. Определение и анализ сфер предпринимательской деятельности.
10. Установка долгосрочных и краткосрочных целей: второй этап решения задачи выбора направления.
11. Формирование стратегии: третий этап решения задачи выбора направления.
12. Подходы к разработке стратегии и стратегическому анализу в организации.
13. Координирование действий по формированию стратегии.
14. Методы анализа производства и конкуренции.
15. Определение основных экономических особенностей отрасли. Концепция движущих сил: почему происходят изменения в отрасли.
16. Анализ величины сил конкуренции.
17. Значение для разработки стратегии модели пяти сил конкуренции.
18. Оценка конкурентоспособности компаний.
19. Роль ситуативного анализа в процессе разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности.

20. Стратегический анализ издержек производства и структура издержек производства.
21. Оценка конкурентоспособности.
22. Основные типы стратегий конкуренции, взаимосвязь между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений.
23. Основные положения стратегии руководящей роли в области издержек производства.
24. Основные положения стратегии дифференциации.
25. Основные положения стратегий концентрирования и специализации.
26. Основные наступательные стратегии для закрепления конкурентного преимущества в компании.
27. Основные стратегии защиты и стратегии сохранения конкурентного преимущества в компании.
28. Стратегии вертикальной интеграции.
29. Способы удержания конкурентного преимущества в компании.
30. Понятие обратной интеграции.

**По компоненте компетенций «Уметь»**

1. Дать характеристику индикаторам региональных интересов.
2. Дать характеристику федеральным, региональным и муниципальным долгосрочным программам туристического развития.
3. Дать характеристику задачам стратегического управления организации, касающимся управлением персоналом.
4. Дать характеристику стратегии корпорации.
5. Дать характеристику «стратегического подхода» к управлению персоналом организации.
6. Дать характеристику стратегического управления как непрерывного процесса.
7. Дать характеристику задачам, решаемым стратегическими плановиками в организации.
8. Дать характеристику миссии компании.
9. Дать характеристику и определить значение целевых установок для деятельности организации.
10. Дать характеристику стратегии однородной группы производств (стратегии бизнеса).
11. Дать характеристику функциональным и оперативным стратегиям.
12. Дать характеристику стратегии корпорации.
13. Дать характеристику факторам, определяющим стратегию компании с целью подготовки сбалансированных управленческих решений.
14. Дать характеристику влиянию системы ценностей и культуры на стратегию.
15. Дать характеристику наиболее распространенных типов движущих сил.
16. Дать характеристику ключевых факторов успеха.

17. Дать характеристику соперничеству среди конкурирующих продавцов и силу конкуренции потенциальных новичков.
18. Дать характеристику силы конкуренции продуктов-заменителей, поставщиков и покупателей.
19. Дать характеристику методов оценки работы существующей стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности.
20. Проанализировать сильные и слабые стороны компании.
21. Проанализировать возможности и опасности компании.
22. Дать характеристику стратегических вопросов, стоящих перед компанией.
23. Проанализировать преимущества и уязвимые стороны производителя с низкими издержками производства.
24. Дать характеристику рисков и преимуществ стратегий, связанных с дифференциацией.
25. Дать характеристику рисков и преимуществ стратегий, связанных с концентрированием и специализацией.
26. Дать характеристику наступления на сильные стороны конкурента.
27. Дать характеристику наступления на слабые стороны конкурента.
28. Дать характеристику наступлению за пределами существующего рынка.
29. Дать характеристику положительных и отрицательных сторон вертикальной интеграции.
30. Проанализировать сильные и слабые стороны первенства.

**По компоненте компетенций «Владеть навыками»**

1. С какими из приведенных ниже суждений вы согласны или не согласны и почему?

1). Миссия организации – это главная общая цель организации, заключающаяся в удовлетворении потребностей рынка в товарах или услугах

2). Миссия организации – это целевые показатели, которые должны быть достигнуты организацией

3). Миссия организации – это управленческий план ведения действий по достижению целевых установок

4). Миссия организации – это управленческий игровой план ведения дела.

2. С какими из приведенных ниже суждений вы согласны или не согласны и почему?

Многоплановое наступление осуществляется при

1). наличии достаточного количества сил и ресурсов для конкурентной борьбы, применении ценовых методов в ответ на видовые, тактике энергичного продвижения товара

2). концентрировании своих конкурентоспособных сил и ресурсов против слабых сторон конкурентов

3). осуществлении наступлении на нескольких основных направлениях с целью добиться разбалансирования работы конкурентов

4). избегании вторжения на уже занятые позиции и завоевание первенства в освоении новых рынков, производство продукции с необычными свойствами

5). осуществлении атак в таком месте и такое время, когда условия конкуренции более благоприятны для слабой стороны, нежели для сильных конкурентов.

3. Современные экономические организации - это открытые системы, внутренняя стабильность которых зависит от условий внешней среды. Согласны ли вы с этим утверждением? Поясните свой ответ.

4. Согласны ли вы с этим утверждением?

Тенденции к сотрудничеству и кооперации приводят к глобализации рынков и экономик, что делает необходимым ориентацию национальных экономик на международные стандарты учета, анализа и управления бизнесом. Поясните свой ответ.

5. Согласны ли вы с этим утверждением?

Для определения стратегии развития конкретного предприятия необходим отраслевой анализ, учитывающий особенности отраслевого развития.
Поясните свой ответ.

6. Согласны ли вы с этим утверждением?

Рабочая среда логистической фирмы состоит из тех участников рынка, с которыми у фирмы есть прямые отношения или которые оказывают прямое воздействие на фирму.
Поясните свой ответ.

7. Выберите верный вариант и поясните свой ответ.

Модель “пяти сил” Портера позволяет ...

А. Определить приоритеты в развитии внутренней среды фирмы

Б. Идентифицировать благоприятные возможности и опасности, с которыми фирма может встретиться в отрасли

В. А + Б

8. Согласны ли вы с этим утверждением?

Для преодоления такого входного барьера в отрасль как лояльность к торговой марке покупателя фирма должна перекрыть это значительными инвестициями.
Поясните свой ответ.

9. Определите, какие из ниже перечисленных целей являются стратегическими и финансовыми, долгосрочными и краткосрочными. Укажите, соответствуют ли данные цели требованиям SMART- принципа, и поясните свой ответ.

Увеличить долю фирмы на рынке с 5% до 10% в течение 3-х месяцев.

Обеспечить рост доходов на 5%.

Обеспечить повышение качества продукции в течение месяца.

Добиться ежегодного увеличения объема продаж с 1 млрд. руб. до 2 млрд. руб. за 5 лет.

Раз в полтора-два года выходить на новый рынок.

10. Определите, какие из ниже перечисленных целей являются стратегическими и финансовыми, долгосрочными и краткосрочными. Укажите, соответствуют ли данные цели требованиям SMART- принципа, и поясните свой ответ.

Достигнуть 20%-ного уровня доходов по акциям.

Добиться повышения цены акций на 10% за 1 год.

Повысить репутацию фирмы среди клиентов.

Повысить конкурентоспособность фирмы.

Добиться 100%-ного уровня удовлетворения запросов клиентов.

11. Определите, какие из ниже перечисленных целей являются стратегическими и финансовыми, долгосрочными и краткосрочными. Укажите, соответствуют ли данные цели требованиям SMART- принципа, и поясните свой ответ.

Расширить номенклатуру продукции.

Выделить 25-30% чистого дохода на выплату дивидендов в конце текущего года.

Добиться лидерства в области технологий и инноваций.

Снизить издержки по сравнению с основными конкурентами.

30% от общего объема продаж должно приходиться на товары, пущенные в производство за последние 5 лет.

12. Определите, какие из ниже перечисленных целей являются стратегическими и финансовыми, долгосрочными и краткосрочными. Укажите, соответствуют ли данные цели требованиям SMART- принципа, и поясните свой ответ.

Ликвидировать те направления деятельности, которые не приносят дохода и не вписываются в стратегию компании в течение 1 года.

Увеличить прибыль на вложенный капитал.

Добиться увеличения притока денежных средств.

Обеспечить стабильный доход в период экономического спада.

Совершать селективные приобретения других фирм, которые могли бы дополнить деятельность фирмы.

13. Определите основные причины, почему используемые в фирме системы мотивации не приводят к повышению эффективности труда, не способствуют реализации стратегии компании. Поясните свой ответ.

14. Какие действия следует предпринять, чтобы система мотивации стала эффективной? Объясните свой ответ, приведите примеры.

15. Перечислите стратегии стимулирования персонала. Более подробно раскройте смысл трех из приведенных стратегий. Ответ поясните примерами.

16. Расставьте этапы проектирования систем управления в правильном порядке. Ответ поясните.

1. Формирование регламентных документов
2. Проектирование системы управления
3. Проектирование организационной структуры
4. Анализ текущего состояния системы управления на предприятиях
5. Построение модели бизнес-процессов

17. Перечислите этапы процесса стратегического управления, дайте определение, приведите примеры. Ответ поясните.
18. Согласны ли вы с этими утверждениями?
Для входящей на рынок фирмы больше угроз представляет фрагментарная отрасль. А основная конкурентная угроза в консолидированных отраслях - в возможности ведущих ее компаний вести ценовую войну.
Поясните свой ответ.
19. Согласны ли вы с этим утверждением?
Третья сила в модели Портера - возможность покупателей «торговаться» представляет угрозу давления на цены из-за потребностей в экономии ограниченных денежных ресурсов.
Свой ответ поясните.
20. Согласны ли вы с этими утверждениями?

Управление как процесс начинается со стратегического планирования, так как оно обеспечивает основу для всех управленческих решений. К числу потенциальных преимуществ стратегического планирования относится возможность решать критические ситуации, угрожающие организации.
Ответ обоснуйте.
21. Выберите верный вариант ответа и обоснуйте его. Приведите примеры.

Стратегия стабильности обычно используется ...

А. Крупными фирмами, которые доминируют на рынке

Б. Вновь созданными организациями

В. Крупными фирмами, которые утрачивают свое влияние на рынке.

22. Верно ли, что объективные законы конкуренции и экономии времени требуют увеличения затрат на повышение качества стратегических решений на ранних стадиях жизненного цикла товаров ради многократной экономии на последующих стадиях?
Ответ обоснуйте.
23. Выберите верный вариант ответа и обоснуйте его. Приведите примеры.

Процесс прогнозирования стратегии повышения качества товара требует проведения маркетинговых исследований с целью ...

А. Определения доли рынка товара, выпускаемого фирмой, на рынке

Б. Определения отставания товара фирмы от товаров конкурентов на данном рынке по важнейшим параметрам качества и ресурсоемкости

В. Определение среднего уровня цен на аналогичную продукцию, выпускаемую конкурентами.

24. Выберите верный вариант ответа и обоснуйте его. Приведите примеры.

Стратегия дифференциации подразумевает ...

А. Наличие у фирмы возможностей осуществления значительных инвестиций, доступа к капиталу, низкозатратной системы распределения

Б. Создание фирмой продукции с уникальными свойствами, которые закреплены торговой маркой

В. Сосредоточение на определенном сегменте рынка или конкретном виде продукции

25. Согласны ли вы с этими утверждениями?

Цель ситуационного анализа - выявление тех черт внутренней и внешней среды компании, которые наиболее конкретно, явно влияют на стратегическое видение и возможности компании. Ситуационный анализ обычно используется для анализа ближайшего окружения предприятия.

Ответ обоснуйте.

26. Расположите этапы процесса управления по целям в логически верной последовательности. Ответ поясните.

А. Планирование работы подчиненного персонала

Б. Постановка целей

В. Корректирующие действия

Г. Контроль и анализ выполнения целей

27. Среди вариантов хозяйственной стратегии, которые представляются руководству, должны быть следующие:

А. вариант, обеспечивающий по сравнению с другими вариантами, максимальный темп роста продаж при определенном уровне рентабельности, удовлетворительном уровне ликвидности, платежеспособности, эффективности использования активов и рыночной активности;

Б. вариант, обеспечивающий по сравнению с другими максимальный объем, прибыли при определенных темпах роста продаж и удовлетворительном уровне ликвидности платежеспособности, эффективности использования активов и рыночной активности;

Какой вариант вы выберете? Ответ обоснуйте.

28. Согласны ли вы с этими утверждениями?

Традиционные технологии в сравнении с высокими технологиями характеризуются большей стабильностью. Сфера высоких технологий имеет тенденцию к преобладанию конкуренции качеством, новизной, инновациями.

Ответ обоснуйте.

29. Согласны ли вы с этим утверждением?

Формирование стратегической организационной структуры производится путем развития мышления управленческого персонала, а также стиля деятельности, нацеленных на постоянные поиски, изменение, усвоение опыта прошлых решений.

Свой ответ поясните.

30. Согласны ли вы с этим утверждением?

Суть метода SWOT-анализа заключается в оценке перспектив финансово-хозяйственной деятельности предприятия в двух аспектах: говоря о сегодняшнем положении, определяют его достоинства и недостатки, а взгляд на перспективу выявляет возможности продолжения дальнейшей деятельности и угрозы выполнению планов.

Поясните свой ответ.

## 5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств представлены в трех взаимосвязанных блоках.

**Первый блок** – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по дисциплине и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

**Второй блок** – задания на уровне «знать» и «уметь», в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов. Задания данного блока позволяют оценить не только знания по дисциплине, но и умения пользоваться ими при решении стандартных, типовых задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом частично правильно выполненных заданий.

**Третий блок** – задания на уровне «знать», «уметь», «владеть». Он представлен кейс-заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин. Кейс-задание представляет собой учебное задание, состоящее, как правило, из описания реальной практической ситуации или ситуации, приближенной к практике. Выполнение студентом кейс-заданий требует решения поставленной проблемы (ситуации) в целом и проявления умения анализировать конкретную информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы и методы их решения. В отличие от первых двух блоков задания третьего блока носят интегральный (summative) характер и позволяют формировать нетрадиционный способ мышления, характерный и необходимый для современного человека. Решение студентами подобного рода нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о степени влияния процесса изучения дисциплины на формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблица 3).

Таблица 3 – Модель оценки выполнения заданий ФОС

| Цифровое выражение | Словесное выражение | Описание |
|---|---|---|
| 5 | Отлично (зачтено) | всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой |
| 4 | Хорошо (зачтено) | полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности |
| 3 | Удовлетворительно (зачтено) | знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя |
| 2 | Неудовлетворительно (не зачтено) | пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. |

Данная модель, являясь студентоцентрированной, позволяет сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в обучении.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов направления подготовки.