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 по дисциплине (модулю)

Направление подготовки: 27.03.02 Управление качеством
Профиль: Управление качеством

Дисциплина: Организация коммерческой деятельности

1. Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения дисциплины

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине у обучающихся по направлению подготовки 27.03.02 Управление качеством, для профиля «Управление качеством», оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения дисциплины

Компетенция (код и формулировка)	**Профессиональный стандарт (код, наименование)**	**ОТФ (код, наименование)**
ПК-2 – инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг)	«Профессиональная деятельность в области качества продукции (работ, услуг)» (40.062)	В Осуществление работ по управлению качеством продукции (работ, услуг)

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 2).

В таблице 3 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 2 – 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-2: инспекционный контроль качества продукции (работ, услуг)	**ПК-2.1.** Демонстрирует умение выбирать и использовать средства и методы инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг)	**Знать:** - составные элементы коммерческой деятельности; организацию коммерческой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли; - средства и методы инспекционного контроля качества продукции; **Уметь:** - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; - формировать торговый ассортимент и управлять товарными запасами; - выбирать методы и средства инспекционного контроля продукции (работ, услуг); **Владеть:** - навыками установления хозяйственных связей; - навыками применения средств и методов инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг)

Таблица 3 – 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. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний теоретических основ обеспечения безопасности жизнедеятельности в чрезвычайных ситуациях и в повседневной деятельности, владеет некоторыми умениями анализа системы безопасности жизнедеятельности, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности.	Пороговый (обязательный)
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, ра-	Повышенный

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
ботать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал знание теоретических положений в области безопасности жизнедеятельности, практические умения и навыки оказания первой помощи и применения методов защиты в условиях чрезвычайных ситуаций.	
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. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в области безопасности жизнедеятельности, необходимые для решения конкретных задач, оценке и анализу влияния опасных и вредных производственных факторов, применения эффективных средств защиты от негативных воздействий природного и техногенного характера, а также сознательного и ответственного отношения к вопросам личной безопасности и безопасности окружающих и использования полученных сведений для принятия управленческих решений в своей профессиональной деятельности. Студент способен систематизировать и обобщать информацию по вопросам анализа, планирования и контроля, обосновывать выбор методов безопасности жизнедеятельности 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 опроса, докладов с презентацией

Тема 1. Сущность, значение и задачи коммерческой деятельности

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
2. Сформулируйте основные задачи, стоящие перед коммерческими службами предприятий.
3. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
4. В чем различия между оптовой и розничной торговлей.

5. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?

6. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческой деятельности.

7. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?

8. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности?

9. Что понимается под качеством товара?

10. Что понимается под жизненным циклом товара? Какие стадии при этом различают?

11. Что такое услуга вообще и услуга торговли в частности?

12. Дайте характеристику основных этапов коммерческой деятельности.

13. В чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?

14. Каковы цели государственного регулирования коммерческой деятельности?

15. Перечислите основные методы государственного регулирования торговой деятельности.

16. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?

Тема 2. Деятельность коммерческих служб торговых организаций

1. Каковы цели, задачи и структура коммерческой службы торговой организации.

2. Какие функции выполняют подразделения коммерческой службы?

3. Что такое должностная инструкция специалиста?

4. Какие специалисты могут работать в коммерческой службе организации? Перечислите их основные функции.

5. Какие этические принципы и почему должны соблюдать коммерсанты в своей деятельности?

Тема 3. Договоры в коммерческой деятельности

1. Дайте определение понятий «сделка» и «договор». Какие они бывают?

2. В какой форме может быть заключен договор?

3. Перечислите существенные условия договора.

4. Каков порядок заключения договора?

5. Каков порядок изменения и расторжения договора?

6. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?

7. Что понимают под убытками?

8. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств? В чем различия между штрафом и пени?

9. Перечислите основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Какие отношения они регулируют?

10. Что собой представляет договор купли-продажи?

11. Что является существенными условиями договора купли-продажи?

12. Каковы обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты?

Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров

1. Перечислите основные операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.

2. Дайте определение понятию «договор поставки».

3. В каких случаях заключается договор поставки?

4. Назовите существенные условия договора поставки.

5. Каков порядок заключения договора поставки?

6. Каков порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки?

7. В чем суть специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора?

8. Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?

9. Какова примерная структура договора поставки?

10. Охарактеризуйте содержание наиболее важных разделов договора поставки.

11. Что представляют собой оптовые ярмарки?

12. Кто является организаторами, участниками и посетителями оптовых ярмарок?

Тема 5. Коммерческая работа по продаже товаров

1. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

2. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?

3. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

4. К каким положительным результатам приводит правильная организация деятельности оптовых продовольственных рынков?

5. В чем особенность организации продажи в магазинах кеш-энд-керри?

6. Дайте определение договору розничной купли-продажи?

7. Почему договор розничной купли-продажи является публичным?

8. Что считается публичной офертой при заключении договора розничной купли-продажи?

9. С какого момента считается заключенным договор розничной купли-продажи?

10. Назовите основные формы розничной торговли.

11. Охарактеризуйте методы розничных продаж.

12. Какая информация должна быть предоставлена покупателям при продаже товаров с использованием автоматов?

13. Что представляет собой современная товарная биржа?

14. Какие виды сделок могут заключаться на товарных биржах? В чем их особенности?

15. Что предусматривается правилами биржевой торговли?

16. Кто является участниками биржевых торгов?

17. С какой целью проводятся аукционные торги? Какими они бывают?

18. В чем разница между аукционами и конкурсами?

Тема 6. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле

1. Что такое спрос и какие виды спроса вы знаете. Как они учитываются на предприятиях розничной торговли.

2. Что понимают под ассортиментом товаров? В чем отличие между промышленным и торговым ассортиментом?

3. Как различают товары в зависимости от частоты и характера спроса на них?

4. С какой целью осуществляют формирование ассортимента в оптовой и розничной торговле?

5. Каковы особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле?

6. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни?

7. Что представляют собой товарные запасы? Какими они бывают?

8. В чем заключается управление товарными запасами на предприятиях торговли?

Тема 7. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности

1. Что такое франчайзинг?

2. В чем суть договора коммерческой концессии?

3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)?

4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга?

5. Что является предметом лизинга?

6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)?

7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле?

8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются?

Тема 8. Коммерческая информация и коммерческая тайна

1. Что понимается под информацией?

2. Что такое коммерческая информация? Какие сведения она в себя включает?

3. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?

4. Кем определяется перечень сведений, составляющих коммерческую тайну? Что к ним может относиться?

5. Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну?

6. Назовите основные способы защиты коммерческой тайны.

Задания по контрольной работе для текущего контроля, указания по ее выполнению.

Контрольная работа по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» выполняется в форме реферата по выбранной теме. Реферат должен соответствовать принятым в институте «Правилам выполнения письменных работ», в том числе требованиям к оригинальности таких работ.

Реферат – это вид учебно-исследовательской работы, выполненной на актуальную тему социологии в рамках профильной проблематики, отражающей основные направления исследования по данной дисциплине. В процессе работы над содержанием реферата должно быть осуществлено следующее – выбраны и проанализированы основные методологические подходы, теории и концепции по теме.

Рекомендуется следующий алгоритм подготовки реферата:

1.определить научные подходы, теории, концепции социологии и менеджмента, в рамках которых наиболее логично рассмотреть сущность темы и ее основных категорий;

2. осуществить выбор литературы (зарубежной и отечественной), основываясь на которой можно раскрыть тему по заранее определенной логике ее представления;

3. подготовить структуру (план реферата), разворачивание которой отражало бы как основные позиции в рамках различных управленческих дискурсов, так и анализ современных практик по выбранной теме реферата;

4. разработать структуру реферата, которая включает основные составные части: введение, основная часть, заключение, список использованной литературы и источников, ссылки при цитировании обязательны;

5. подготовить введение, которое включает краткое обоснование актуальности темы реферата, которое отражает то или иное направление научных исследований в рамках социологии;

6. подготовить основную часть, которая включает:

- описание значимых для темы научных теорий, взглядов, подходов, в рамках которых необходимо рассматривать тему; социологический анализ базовых категорий;

- специфику становления, формирования, развития тех или иных управленческих процессов с точки зрения социологического подхода;

- анализ современного состояния, включая проблемы функционирования тех или иных аспектов управленческих практик;

7. подготовить заключение, которое включает резюмирование результатов работы в рамках темы реферата: краткое заключение об актуальности темы и изложение основных результатов, которые получены в процессе ее изучения;

8. обучающийся может получить консультации у преподавателя в связи с согласованием структуры реферата или методологических аспектов раскрытия выбранной темы.

Критерии оценивания реферата

– Степень раскрытия сущности вопроса: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) полнота и глубина знаний по теме; г) обоснованность способов и методов работы с материалом; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

– Обоснованность выбора источников: а) оценка использованной литературы: привлечены ли известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

– Соблюдение требований к оформлению: а) насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; б) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией; в) соблюдение требований к объёму реферата.

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Выбор варианта контрольной работы для студентов осуществляется по начальной букве фамилии по ключу, предложенному в следующей таблице:

Начальная буква фамилии	Номер темы
А, Ж, Н, У, Щ	1, 7, 13, 19, 20, 21, 27, 33

Б, З, О, Ф, Э	2, 8, 11, 14, 20, 22, 28, 34
В, И, П, Х, Ю	3, 7, 9, 15, 19, 23, 29, 35
Г, К, Р, Ц, Я	4, 10, 12, 16, 20, 24, 30, 36
Д, Л, С, Ч	5, 11, 17, 19, 25, 31, 37
Е, М, Т, Ш	6, 12, 18, 20, 26, 32, 38

Темы для выполнения контрольных работ:

1. Роль и функции оптовой торговли в развитии и укреплении хозяйственных связей на внутреннем рынке страны.
2. Государственное регулирование потребительского рынка товаров и услуг: цели, задачи и механизм.
3. Развитие малого предпринимательства в торговле и его роль в обслуживании населения.
4. Государственная поддержка малого предпринимательства в торговле.
5. Принципы организации и управления оптовой торговой организацией.
6. Оптовые торговые организации регионального значения и их роль в развитии потребительского рынка.
7. Независимые распределительные центры и их роль в товароснабжении розничной торговой сети.
8. Мелкооптовые магазины-склады самообслуживания и их роль в товароснабжении предприятий малого бизнеса.
9. Внутрифирменные интеграционные процессы в оптовой торговле.
10. Роль коммерческо-посреднических структур на рынке оптовых услуг и критерии оценки результатов их деятельности.
11. Виды организаторов оптового оборота и их роль в установлении хозяйственных связей.
12. Оптовые продовольственные рынки и их роль в продвижении сельскохозяйственной продукции.
13. Управление формированием ассортимента оптовой торговой организации.
14. Принципы управления оптовой закупкой товаров.
15. Принципы управления оптовой продажей товаров.
16. Выбор канала товародвижения с учетом особенностей региона, обслуживаемого оптовой торговой организацией.
17. Управленческие решения при выборе типа склада с учетом специфики ассортимента и величины запасов единовременного хранения.
18. Методология планирования, развития и размещения складской сети торговой организации.
19. Управление складским технологическим процессом и критерии оценки эффективности его организации.
20. Оптимальный выбор формата розничной торговой организации с учетом типа города и характера жилой застройки.

21. Размещение торговой организации: принципы и методы оптимизации.

22. Особенности управления ритейловыми сетями.

23. Особенности управления распределительными центрами в деятельности розничной торговой фирмы.

24. Формирование товарного ассортимента розничной организации и обеспечение его устойчивости.

25. Управление товароснабжением розничной организации.

26. Создание организационно-технологических и социально-психологических условий для продажи товаров.

27. Стимулирование торгового персонала розничной организации с целью увеличения объема продаж.

28. Управление продажами в розничной торговле.

29. Экономические методы стимулирования продажи и оценка целесообразности их использования.

30. Оптимальные управленческие решения в организации продаж и торгового сервиса.

31. Управление оперативными процессами в розничных организациях.

32. Особенности управления торгово-технологическим процессом в организациях розничной торговли.

33. Оценка эффективности рекламы.

34. Управление созданием и продвижением брендов.

35. Управление рекламной деятельностью в розничной торговле.

36. Управление продвижением товаров на потребительский рынок в целях активизации процесса.

37. Мерчендайзинг как управленческое решение по стимулированию продаж.

38. Рекламные методы продвижения товаров, используемые в розничной торговле.

39. Управленческие решения по размещению товаров в торговом зале.

40. Ассортимент услуг розничных торговых организаций различного формата и их влияние на культуру торгового обслуживания

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. Определение коммерческой деятельности?

2. Основные задачи, которые стоят перед коммерческими службами предприятий.

3. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица.

4. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности.

5. Что понимается под качеством товара

6. Что понимается под жизненным циклом товара.

7. Стадии жизненного цикла товара.

8. Цели государственного регулирования коммерческой деятельности.

9. Цели, задачи и структуру коммерческой службы торговой организации.

10. Этические принципы, лежащие в основе взаимоотношений коммерсантов.

11. Различия между штрафом и пени.

12. Виды договоров, используемых в коммерческой деятельности.

13. Сущность договора купли-продажи.

14. Существенные условия договора купли-продажи.

15. Операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.

13. Сущность и основные параметры договор поставки.

14. Условия заключения договора поставки.

15. Назовите существенные условия договора поставки.

16. Структуру договора поставки.

17. Операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

19. Структуру договора оптовой купли-продажи.

20. Сущность договора розничной купли-продажи.

21. Основные формы розничной торговли.

22. Принципы функционирования товарных бирж.

23. Виды сделок, заключаемые на товарных биржах.

24. Ассортиментом товаров, ассортиментные перечни.

25. Отличия между промышленным и торговым ассортиментом.

26. Методы анализа качества товаров.

27. Средства и инструменты инспекционного контроля качества товаров (работ, услуг).

28. Товарные запасы.

29. Франчайзинг, лизинг, факторинг, товарообменные операции.

30. Сущность коммерческой информации и коммерческой тайны.

<u>По компоненте компетенций «Уметь»</u>

1. Определять особенности функционирования организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности.

2. Определять различия между оптовой и розничной торговлей.

3. Разрабатывать этапы коммерческой деятельности.

4. Объяснять, в чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?

5. Анализировать основные методы государственного регулирования торговой деятельности.

6. Определять потребность в том, какие специалисты должны работать в коммерческой службе организации.

7. Выбирать форму договоров, заключаемых в ходе организации коммерческой деятельности.

8. Использовать способы обеспечения исполнения договорных обязательств.

9. Анализировать основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.

10. Объяснять обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты.

11. Объяснять порядок заключения договора поставки.

12. Объяснять порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки.

13. Объяснять роль специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора.

14. Определять порядок изменения и расторжения договора поставки.

15. Объяснять особенности организации продажи в магазинах кеш-энд-керри.

16. Выявлять разницу между аукционами и конкурсами.

17. Объяснять влияние различных факторов на формирование потребительского спроса.

18. Разграничивать и характеризовать особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле.

19. Объяснить, какие различают типы товарных запасов.

20. Объяснить особенности заключения договоров франчайзига, лизинга, факторинга.

По компоненте компетенций «Владеть навыками»

1. Анализа регламентирования деятельность предприятий торговли со стороны государства.

2. Формирования функций подразделений коммерческой службы предприятий.

3. Составления должностных инструкций специалистов коммерческой службы.

4. Составления договоров купли-продажи.

5. Составления договоров поставки.

6. Анализа и оценки существенных условий договоров.

7. Оценки порядка заключения, изменения и расторжения договоров.

8. Демонстрации работы оптовых ярмарок, товарно-сырьевых бирж.

9. Применения различных средств оценки качества продукции (работ, услуг).

10. Использования инструментов инспекционного контроля качества продукции (работ, услуг).

11. Составления публичной оферты при заключении договора розничной купли-продажи.

12. Оценки разнообразных методов розничных продаж.

13. Анализа правил биржевой торговли и типов участников биржевой торговли.

14. Формирования товарного ассортимента продукции.

15. Способами управление товарными запасами на предприятиях торговли.

16. Оценки целесообразности применения в торговле договоров франчайзинга, лизинга и факторинга.

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 кафедрой 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 4).

Таблица 4 – 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.