

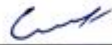
Кафедра: «Экономика и организация производства»

Составитель: Шайдунова Наталия Сергеевна, старший преподаватель
Ардашева Галина Николаевна, канд. экон. наук, доцент

Рабочая программа составлена на основании ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика № 954 от 12.08.2020 г. и утверждена на заседании кафедры

Протокол от 25.04.22 № 4/22

Декан Технологического факультета




25.04. 2022 г.

СОГЛАСОВАНО

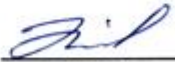
Количество часов рабочей программы соответствует количеству часов рабочего учебного плана направления 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций»

Председатель учебно-методической комиссии по направлению 38.03.01 «Экономика»,
профиль «Экономика предприятий и организаций»



25.04 2022 г.

Руководитель образовательной программы 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика
предприятий и организаций»



25.04. 2022 г.

Аннотация к дисциплине

Название дисциплины	Коммерческая деятельность
Направление подготовки (специальность)	38.03.01 «Экономика»
Направленность (профиль/программа/специализация)	«Экономика предприятий и организаций»
Место дисциплины	Дисциплина формируемая участниками образовательных отношений, Блока 1 Дисциплины (модули)
Трудоемкость (з.е. / часы)	4/144
Цель изучения дисциплины	Овладение студентами организационными знаниями и действиями, направленными на совершенствование процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.
Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины	ПК-2 Способен анализировать потребности рынка (или конъюнктуру рынка) в целях реализации стратегии организации, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции
Содержание дисциплины (основные разделы и темы)	Методологические основы коммерческой деятельности. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Управление коммерческой деятельностью организации. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации. Договоры в коммерческой деятельности организаций. Управление товарным обеспечением. Анализ и оценка коммерческой деятельности. Инновации в сфере коммерции.
Форма промежуточной аттестации	Экзамен

1. Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов системных знаний о коммерческих процессах и механизмах организации коммерческой деятельности предприятия (организации), а также об оценке их эффективности.

Задача дисциплины:

- изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;
- разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции;
- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле; выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках;
- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.

2. Планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины у студента должны быть сформированы

Знания, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п З	Знания
1.	основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности;
2.	основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях;
3.	особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности;
4.	теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.

Умения, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п У	Умения
1.	организовать деятельность коллектива в исследовательских целях;
2.	организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия;
3.	разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков.

Навыки, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

№ п/п Н	Навыки
1.	навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия;

2.	навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности.
----	---

2.4. Компетенции, приобретаемые в ходе изучения дисциплины

Компетенции	Индикаторы	Знания	Умения	Навыки
ПК-2 Способен анализировать потребности рынка (или конъюнктуру рынка) в целях реализации стратегии организации, обеспечения эффективности производства и повышения качества выпускаемой продукции	ПК-2.1 Знать: основные понятия, принципы и инструментарий маркетинга и маркетинговых исследований, обеспечивающих сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач; методы маркетингового анализа и обоснования результатов расчётов и выводов; психологию поведения потребителей	1,2,3,4	1,2,3	1,2
	ПК-2.2 Уметь: осуществлять сбор, анализ и обработку экономических и маркетинговых данных, необходимых для решения профессиональных задач; выбирать инструментальные средства маркетинга для анализа и обоснования организационно-экономических расчётов, выбора направлений развития организации;	1,2,3,4	1,2,3	1,2
	ПК-2.3 Владеть: методами проектирования и организации мероприятий, способствующих сбору, анализу и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач; методами обработки экономических и маркетинговых данных в соответствии с поставленной задачей, а также методами анализа и обоснования результатов расчётов; методами изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	1,2,3,4	1,2,3	1,2

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 дисциплины (модули) ООП.

Дисциплина изучается на 3 курсе(ах) в б семестре(ах).

Изучение дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных при освоении дисциплин (модулей): Экономика предприятия, Эконометрика, Маркетинг, Менеджмент.

Перечень последующих дисциплин (модулей), для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной (модулем): Организация инновационной деятельности, Проектный менеджмент, Оценка бизнеса.

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплин

№ п/п	Раздел дисциплины. Форма промежуточной аттестации (по семестрам)	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по видам учебной работы					СРС	Содержание самостоятельной работы
				контактная						
				лек	прак	лаб	КЧА			
1.	Методологические основы коммерческой деятельности.	9	6	1	3	-	-	5	ситуационные и тестовые задания	
2.	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности.	10	6	1	3	-	-	6	ситуационные и тестовые задания	
3.	Объекты коммерческой деятельности.	8	6	1	2	-	-	5	ситуационные и тестовые задания	
4.	Субъекты коммерческой деятельности.	11	6	2	3	-	-	6	ситуационные и тестовые задания	
5.	Управление коммерческой деятельностью организации.	11	6	2	3	-	-	6	ситуационные и тестовые задания	
6.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации.	9	6	1	3	-	-	5	ситуационные и тестовые задания	
7.	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации.	9	6	1	3	-	-	5	ситуационные и тестовые задания	
8.	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации.	7	6	1	2	-	-	4	ситуационные и тестовые задания	
9.	Договоры в коммерческой деятельности организаций.	7	6	1	2	-	-	4	ситуационные и тестовые задания	
10.	Управление товарным обеспечением.	7	6	1	2	-	-	4	ситуационные и тестовые задания	
11.	Анализ и оценка коммерческой деятельности.	10	6	2	3	-	-	5	практические задачи, ситуационные и тестовые задания	
12.	Инновации в сфере коммерции.	10	6	2	3	-	-	5	ситуационные и тестовые задания	
13	Экзамен	36	6	-	-	-	0,4	35,6	Подготовка к экзамену	
Всего		144	-	16	32	-	0,4	95,6		

в том числе часы практической подготовки				16			
--	--	--	--	----	--	--	--

4.2 Содержание разделов курса и формируемых в них компетенций

№ п/п	Раздел дисциплины	Коды компетенции и индикаторов	Знания	Умения	Навыки	Форма контроля
1	Методологические основы коммерческой деятельности.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
2	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
3	Объекты коммерческой деятельности.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
4	Субъекты коммерческой деятельности.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
5	Управление коммерческой деятельностью организации.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
6	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
7	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
8	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
9	Договоры в коммерческой деятельности организаций.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	практические задачи, ситуационные и тестовые задания
10	Управление товарным обеспечением.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания

11	Анализ и оценка коммерческой деятельности.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания
12	Инновации в сфере коммерции.	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	1,2,3,4	1,2,3	1,2	ситуационные и тестовые задания

4.3. Наименование тем лекций, их содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование лекций	Трудоемкость (час)
1	1	Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации. Прогнозирование спроса потребителей. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.	1
2	2	Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Инфраструктура рынка товаров и услуг.	1
3	3	Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг – материальные (услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные и др.) и нематериальные (информационные и др.). Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.	1
4	4	Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели. Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала. Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства. Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия,	2

		характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности.	
5	5	Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.	2
6	6	Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Защита коммерческой информации.	1
7	7	Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Контроль коммерческой деятельности предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов. Ответственность за нарушения действующего законодательства.	1
8	8	Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции	1
9	9	Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.	1
10	10	Понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение.	1

		<p>Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров. Организация товародвижения. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов. Управление продажами (сбытом) товаров: понятие, назначение. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров. Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.</p>	
11	11	<p>Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.</p>	2
12	12	<p>Инновации: понятие и классификация. Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.</p>	2
	Итого		16

4.4. Наименование тем практических работ, их содержание и объем в часах

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование практических работ	Трудоемкость (час)
1.	1	Методологические основы коммерческой деятельности	3
2.	2	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	3
3.	3	Объекты коммерческой деятельности	2
4.	4	Субъекты коммерческой деятельности	3
5.	5	Управление коммерческой деятельностью организации	3
6.	6	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	3
7.	7	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организации	3
8.	8	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	2
9.	9	Договоры в коммерческой деятельности организаций	2

10.	10	Управление товарным обеспечением	2
11.	11	Анализ и оценка коммерческой деятельности	3
12.	12	Инновации в сфере коммерции	3
Итого			32

4.5. Наименование тем лабораторных работ, их содержание и объем в часах

Лабораторных работ не предусмотрено планом

5. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

Для контроля результатов освоения дисциплины проводятся:

Контрольные работы; тесты; практические работы.

Примечание: Оценочные материалы (типовые варианты тестов, контрольных работ и др.) приведены в приложении к рабочей программе дисциплины.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины – экзамен (6)

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) Основная литература

№ п/п	Наименование книги	Год издания
1	Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Электрон. текстовые данные. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — 978-985-06-2318-8. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/35490.html	2014
2	Коммерческая деятельность организаций в инфокоммуникациях [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / сост. Т. Р. Моисеева. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский технический университет связи и информатики, 2016. — 32 с. — 2227-8397. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61486.html	2016

б) Дополнительная литература

№	Наименование книги	Год издания
1	Беляевский, И. К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. К. Беляевский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2008. — 344 с. — 978-5-374-00228-7. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10700.html	2008
2	Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / И. К. Беляевский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 274 с. — 978-5-374-00503-5. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10738.html	2011
3	Кирюхина, А. Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. Н. Кирюхина. — Электрон. текстовые данные. — Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011. — 132 с. — 978-5-89289-667-2. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/14368.html	2011

в) Перечень ресурсов информационно-коммуникационной сети Интернет

1. Электронно-библиотечная система IPRBooks <http://istu.ru/material/elektronno-bibliotechnaya-sistema-iprbooks>.
2. Национальная электронная библиотека – <http://нэб.рф>.
3. Мировая цифровая библиотека – <http://www.wdl.org/ru/>.
4. Международный индекс научного цитирования Web of Science – <http://webofscience.com>.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – <https://elibrary.ru/defaultx.asp>.

г) Программное обеспечение:

1. Microsoft Office 2016.
2. Apache OpenOffice (свободно распространяемое ПО).

д) Методические указания

№ п/п	Наименование	Год издания
1	Оформление контрольных работ, рефератов, курсовых работ и проектов, отчетов по практике, выпускных квалификационных работ. Методические указания/Составители А.Ю. Уразбахтина, Р.М. Бакиров, В.А. Смирнов [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vfistu.ru/images/files/docs/metodichka_po_oformleniu_v3.pdf	2018
2	Учебно-методическое пособие по организации самостоятельной работы обучающихся: для обучающихся по направлению подготовки 15.03.05 – конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств/ сост.: Р.М. Бакиров, Е.В. Чумакова.- Воткинск: Изд. ВФ ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2019. –15с. - Режим доступа: http://vfistu.ru/images/files/Docs/metorg_po_sam_rabote.pdf	2019
3	Методические указания для выполнения контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность» / Н.С.Шайдурова, О.А.Чувашова . – Воткинск: ВФ ИжГТУ имени М.Т.Калашникова, 2018.- 16 с.	2018

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Лекционные занятия.

Учебные аудитории для лекционных занятий укомплектованы мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

2. Практические занятия.

Учебные аудитории для практических занятий укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения (проектор, экран, компьютер/ноутбук).

3. Самостоятельная работа.

Помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде ИжГТУ имени М.Т. Калашникова: библиотека ВФ ИжГТУ имени М.Т. Калашникова (адрес: 427430, г. Воткинск, ул. Шувалова, д. 1);

При необходимости рабочая программа дисциплины (модуля) может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для обучения с применением дистанционных образовательных технологий. Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК).

Лист утверждения рабочей программы дисциплины (модуля) на учебный год

Рабочая программа дисциплины «**Коммерческая деятельность**» по направлению 38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций»

согласована на ведение учебного процесса в учебном году:

Учебный год	«Согласовано»: заведующий кафедрой, ответственной за РПД (подпись и дата)
2022-2023	
2023-2024	
2024-2025	
2025-2026	
2026-2027	

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Воткинский филиал
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»

**Оценочные средства
по дисциплине**

Коммерческая деятельность
(наименование дисциплины)

направление 38.03.01 «Экономика»

профиль «Экономика предприятий и организаций»

уровень образования: бакалавриат

форма обучения: очная

общая трудоемкость дисциплины составляет: 4 зачетных единицы

1. Оценочные средства

№ п/п	Коды компетенции и индикаторов	Результат обучения (знания, умения и навыки)	Формы текущего и промежуточного контроля
1	ПК-2.1 Знать: основные понятия, принципы и инструментарий маркетинга и маркетинговых исследований, обеспечивающих сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач; методы маркетингового анализа и обоснования результатов расчётов и выводов; психологию поведения потребителей	<ul style="list-style-type: none"> – основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности; – основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях; – особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности; – теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. – организовать деятельность коллектива в исследовательских целях; – организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; – разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков. – навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; – навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности. 	Тест. Контрольная работа. Работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий
	ПК-2.2 Уметь: осуществлять сбор, анализ и обработку экономических и маркетинговых данных, необходимых для решения профессиональных задач;	<ul style="list-style-type: none"> – основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности; – основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях; – особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности; – теоретические основы оценки предлагаемых ва- 	Тест. Контрольная работа. Работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий

№ п/п	Коды компетенции и индикаторов	Результат обучения (знания, умения и навыки)	Формы текущего и промежуточного контроля
	<p>выбирать инструментальные средства маркетинга для анализа и обоснования организационно-экономических расчётов, выбора направлений развития организации;</p>	<p>вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.</p> <ul style="list-style-type: none"> – организовать деятельность коллектива в исследовательских целях; – организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; – разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков. – навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; – навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности. 	
	<p>ПК-2.3 Владеть: методами проектирования и организации мероприятий, способствующих сбору, анализу и обработке данных, необходимых для решения профессиональных задач; методами обработки экономических и маркетинговых данных в соответствии с поставленной задачей, а также методами анализа и обоснования результатов расчё-</p>	<ul style="list-style-type: none"> – основные виды управленческих решений в коммерческой деятельности; – основы организации деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта, специфику организации коммерческой деятельности предприятия в различных отраслях; – особенности государственного регулирования коммерческих процессов и информационного обеспечения коммерческой деятельности; – теоретические основы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий. – организовать деятельность коллектива в исследовательских целях; – организовать деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; 	<p>Тест. Контрольная работа. Работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий</p>

№ п/ п	Коды компетенции и индикаторов	Результат обучения <i>(знания, умения и навыки)</i>	Формы текущего и промежуточного контроля
	тов; методами изучения рынка с целью определения перспектив развития организации	<ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать и обосновывать управленческие решения в коммерческой деятельности: товарную политику предприятия и (организации) и стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации), систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, найти и обосновать выбор поставщиков. – навыками организации деятельности коллектива в исследовательских целях, деятельности малых групп, созданных для реализации конкретного проекта в области коммерческой деятельности предприятия; – навыками разработки вариантов управленческих решений в коммерческой деятельности. 	

Типовые задания для оценивания формирования компетенций

Наименование: экзамен

Представление в ФОС: перечень вопросов

Перечень вопросов для проведения экзамена:

1. Денежный расчет бизнес-операции
2. Агентские посредники
3. Новые подходы к проблеме повышения эффективности предпринимательства
4. Финансовые ресурсы и их источники Коммерческой деятельности
5. Формы организации бизнеса
6. Способы снижения риска в Коммерческой деятельности
7. Источники финансирования бизнеса
8. Страхование предпринимательство
9. Торговое предпринимательство
10. Производственное предпринимательство
11. Частное, коллективное, государственное предпринимательство
12. Этика и мораль предпринимательства
13. Основы коммерческой деятельности
14. Комплекс задач коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг
15. Классификация розничных и оптовых торговых организаций
16. Системный подход к формированию хозяйственных связей в Коммерческой деятельности
17. Планирование закупок и продаж товаров в КД
18. Формирование и управление товарными запасами КД
19. Методы управления КД
20. Ассортиментная политика КД
21. Хозяйственные связи КД
22. Коммерческие связи
23. Формирование процессов товародвижения

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: контрольная работа

Представление в ФОС: набор вариантов заданий

Варианты заданий:

1. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.
2. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
3. Услуги как объект коммерческой деятельности.
4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.
5. Прямые закупки товаров у производителей.
6. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
7. Формы кооперации в торговле.
8. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
9. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
10. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке.

11. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
12. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
13. Использование договоров купли-продажи: подготовка товара и отгрузке и документальной оформлению исполнения коммерческой сделки.
14. Планирование и организация снабжения и сбыта.
15. Основные этапы планирования сбыта.
16. Способы организации деятельности аппарата сбыта.
17. Организация оптовых закупок товаров.
18. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
19. Отдел оптовой продажи и его функции.
20. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей.
21. Торговой обслуживанию: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
22. Продажа товаров на оптовых рынках.
23. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
24. Торги как форма соревновательной торговли.
25. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции.
26. Виды и цели биржевых сделок.
27. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирующегося рынка.
28. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок.
29. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.
30. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.
31. Меры по государственному регулированию и регламентации рыночной торговли и улучшению торгового обслуживания.
32. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
33. Организация электронной торговли.
34. Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных товарных запасов торгового предприятия.
35. Организационно-экономическая характеристика типов различных торговых предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров.
36. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
37. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
38. Организация доставки товаров в розничное торговое предприятие.
39. Организация приемки, хранения и подготовки к продаже товаров в розничном торговом предприятии.
40. Формирование товарного ассортимента и факторы его обслуживающие.
41. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом.
42. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
43. Организация и технология розничной продажи товаров.
44. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность.
45. Государственное регулирование в торговле.
46. Документальной оформлению торговых операций.
47. Правила торговли на рынке потребительских товаров.

48. Товароборот, цены и тарифы на рынке потребительских товаров.
49. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания.
50. Современные формы денежных расчетов при осуществлении торговых операций.
51. Особые условия поставки промышленных и продовольственных товаров в районы Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.
52. Лицензирование предпринимательской деятельности. Ее государственное регулирование и поддержка.
53. Знак обращения на рынке.
54. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей.
55. Техническое регулирование в торговле. Сертификация продукции и услуг.
56. Правила продажи по образцам.
57. Правила продажи алкогольной продукции.
58. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.
59. Правила продажи отдельных видов товаров.

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: тест

Представление в ФОС: набор тестов

Варианты тестов:

Вариант №1:

1. Каким источником права регулируются предпринимательские отношения в Российской Федерации?
 - а) Гражданским кодексом РФ
 - б) Жилищным кодексом РФ
 - в) Трудовым кодексом РФ
 - г) Законом РСФСР "О предприятиях и предпринимательской деятельности"
2. Главными целями предпринимательской деятельности (ПД) являются... (2 ответа)
 - а) создание новых рабочих мест
 - б) стимулирование и удовлетворение спроса на конкретные потребности членов общества
 - в) обладание экономической властью
 - г) завоевание рынка
 - д) максимизация прибыли
3. В каком году в России был провозглашен Манифест "О свободе предпринимательства", разрешивший всем желающим заниматься промышленной деятельностью?
 - а) 1775 г.
 - б) 1861 г.
 - в) 1917 г.
 - г) 1929 г.
4. Какой период отечественной истории называют "золотым веком предпринимательства"?
 - а) 1921 – 1928 гг.
 - б) 1861 - 1914 гг.
 - в) 1700 - 1725 гг.
 - г) 1985 - 1987 гг.
 - д) 1900 - 1917 гг.

5. Укажите основные источники формирования предпринимательских идей: (3 ответа)
- а) отсутствие ограничительных актов
 - б) географический или структурный «разрывы» в системе общественного производства
 - в) идеи потенциальных конкурентов
 - г) новые возможности применения уже производимого товара
 - д) наличие собственного капитала
6. К факторам прямого воздействия на принятие предпринимательских решений относятся ... (3 ответа)
- а) государственные органы и их предписания и законы
 - б) научно-технические достижения
 - в) партнеры и партнерские связи
 - г) конкуренты
 - д) социально-культурные факторы
7. Кто согласно ст. 212 ГК РФ является субъектом права собственности? (3 ответа)
- а) муниципальные образования в отношении муниципальной собственности
 - б) Российская Федерация и ее субъекты в отношении государственной собственности
 - в) физические лица в отношении государственной собственности
 - г) субъекты федерации в отношении частной собственности
 - д) граждане и юридические лица в отношении частной собственности
8. В какой срок должна быть произведена государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя?
Ответ: _____
9. В каком случае **невозможен** отказ в регистрации предприятия (ЮЛ)? (3 ответа)
- а) высокой степени риска
 - б) нарушения установленного Законом порядка создания предприятия
 - в) экономической нецелесообразности производства данного продукта
 - г) несоответствия учредительных документов требованиям законодательства РФ
 - д) если данное предприятие не имеет собственного расчетного счета в банке
10. По формам собственности предпринимательство может быть ... (3 ответа)
- а) региональное
 - б) молодежное
 - в) частное
 - г) коллективное
 - д) государственное
11. Организация, созданная на основе добровольных взносов для реализации общественно полезных (некоммерческих) целей гражданами и юридическими лицами, - это ...
- а) учреждение
 - б) хозяйственное товарищество
 - в) потребительский кооператив
 - г) консорциум
 - д) фонд
12. Специализированная область предпринимательской деятельности, где предметом купли-продажи выступают ценные бумаги, валютные ценности и национальные деньги – это ...
- а) коммерческо-торговое предпринимательство

- б) инновационное предпринимательство
- в) финансово-кредитное предпринимательство
- г) производственное предпринимательство
- д) консалтинговое предпринимательство

13. На стадии разработки бизнес-плана собственного дела наиболее доступным и наименее трудоёмким методом исследования рынка является ...

- а) личное интервью
- б) SWOT-анализ
- в) анкетирование потенциальных потребителей
- г) наблюдение
- д) метод "таинственный покупатель"

14. Существует три зоны предпринимательского риска: зона допустимого риска, зона критического риска и зона ... а) нежелательного риска

- б) несущественного риска
- в) катастрофического риска
- г) предельного риска

15. К основным способам снижения предпринимательского риска относят... (2 ответа)

- а) диверсификация вложений капитала и расширение различных видов деятельности
- б) «уход» от налогов
- в) лимитирование финансовых расходов
- г) ценовая дискриминация
- д) все ответы правильные

16. Какие сценарии служат для прогноза развития бизнеса?

- а) оптимистический и наиболее реальный
- б) пессимистический и наиболее реальный
- в) пессимистический, оптимистический и наиболее реальный (оптимальный)
- г) пессимистический и оптимистический
- д) оптимальный и прогнозируемый

17. К совершенной конкуренции относится ...

- а) наличие одного продавца
- б) наличие одного покупателя
- в) небольшое количество продавцов, в т.ч. крупных
- г) наличие множества мелких продавцов

18. Укажите основную (наиболее значимую) форму государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в России:

- а) антимонопольная деятельность
- б) создание льготных условий использования государственных финансовых средств
- в) организация подготовки и переподготовки кадров для малого бизнеса
- г) формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства
- д) субсидии, субвенции, дотации

19. Рентабельность продаж - это отношение ... Продолжите предложение.

- а) прибыли к трудозатратам
- б) прибыли к себестоимости
- в) заемного капитала к собственному капиталу

- г) прибыли к затратам
- д) прибыли к выручке от реализации продукции

20. Укажите источники формирования оборотных средств предприятия: (2 ответа)

- а) фонд оплаты труда
- б) амортизационный фонд
- в) коммерческий кредит
- г) все ответы правильные

Вариант №2:

1. Укажите основной принцип оценки эффективности:

- а) принцип недоступности использования нескольких критериев оптимальности
- б) принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности
- в) «принцип Парето»
- г) принцип наименьших затрат
- д) в процессе целеполагания нецелесообразно отдавать преимущество целям

2. Что не является способом (методом) правового регулирования?

- а) запрещение
- б) обязывание
- в) рекомендование
- г) требование
- д) дозволение (управомочивание)

3. Укажите недостающий принцип коммерческого расчета: предпринимательская самостоятельность, самокупаемость и прибыльность, материальная заинтересованность, экономическая ответственность и ...

Ответ: _____

4. Является ли верным утверждение о том, что "исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором"?

- а) верно
- б) неверно

5. Какие источники финансирования не относятся к внутренним? (2 ответа)

- а) выручка от реализации
- б) чистая прибыль
- в) амортизационный фонд
- г) средства от свободной продажи акций
- д) кредит

6. Какими признаками определяется организационно-правовая форма предприятия? (3 ответа)

- а) ответственностью по обязательствам предприятия
- б) суммой постоянных затрат предприятия
- в) порядком формирования уставного капитала
- г) минимальной величиной уставного капитала
- д) среднесписочной численностью персонала

7. К субъектам малого предпринимательства относятся предприятия с предельной выручкой от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС за предшествующий календарный год... Продолжите предложение.

- а) 1000 млн. руб.
- б) 250 млн. руб.
- в) 10 млн. руб.
- г) 60 млн. руб.
- д) 400 млн. руб.

8. Источниками формирования финансовых ресурсов предприятия являются ...

- а) собственные, заемные и привлеченные денежные средства
- б) собственные денежные средства предприятия
- в) уставный капитал
- г) привлеченные денежные средства
- д) нет правильного ответа

9. Что является основным условием, основой развития предпринимательства?

- а) оценка эффективности развития отдельных подразделений предприятия
- б) законодательное закрепление права частной собственности
- в) научно обоснованное исследование деятельности предприятия
- г) защита предпринимательской тайны
- д) изучение психологического климата на предприятии

10. Является ли верным утверждение: "целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы"?

- а) верно
- б) неверно

11. Установите соответствие. Минимальное число членов предприятия составляет...

- а) общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- б) хозяйственное товарищество
- в) производственный кооператив
- 1) десять 2) пять 3) один 4) два

12. Верно ли утверждение: "Оценить эффективность - это значит соотнести результат с затратами"?

- а) верно
- б) неверно

13. Какие документы должен предъявить заявитель (ЮЛ) в лицензирующий орган, для получения лицензии на осуществление конкретного вида деятельности? (4 ответа)

- а) бизнес-план
- б) копии учредительных документов
- в) квитанция об уплате лицензионного сбора
- г) копии свидетельств о государственной регистрации и о постановке на учет в налоговом органе
- д) заявление о предоставлении лицензии
- е) бухгалтерский баланс

14. Высшим органом управления акционерного общества является... Укажите название.

Ответ: _____

15. Налог – это ...

- а) обязательный платеж, взимаемый с физических и юридических лиц, поступающий в местный или государственный бюджет
- б) наценка к цене на товары и услуги за качество
- в) материальное воздействие на физические и юридические лица, нарушившие законодательство о налогообложении
- г) искусственное повышение цен на товары повышенного спроса

16. Верно ли утверждение: "Сущность внутрифирменного предпринимательства (с точки зрения предпринимательской организации) характеризуется как метод управления в организации, в основе которого заложена инициатива исполнителей, а не администрирование"?

- а) верно
- б) неверно

17. Выберите наиболее верное определение предпринимательской деятельности.

- а) рисковая деятельность, направленная на получение прибыли
- б) самостоятельная, инновационная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли
- в) деятельность, направленная на систематическое получение прибыли
- г) создание собственного дела
- д) индивидуальная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли

18. С какими понятиями в первую очередь связывают цивилизованное понимание предпринимательского успеха? (3 ответа)

- а) обладание властью
- б) реализация предпринимательской идеи
- в) увеличение размера капитала
- г) самоутверждение и самореализация
- д) получение прибыли

19. Социально ответственное предпринимательство... Продолжите предложение

- а) осуществляется в рамках правовых норм
- б) направлено на максимальное получение прибыли
- в) предполагает посильный вклад в решение социальных проблем общества
- г) способствует созданию долгосрочных перспектив для развития бизнеса
- д) характеризует все перечисленные ответы.

20. Маркетинговое исследование – это... Продолжите предложение.

- а) система сбора и анализа необходимой деловой информации, получение на этой основе обоснованных выводов
- б) система управления деятельностью предприятия для удовлетворения потребностей покупателей в конкретном товаре и получения максимальной прибыли
- в) форма бизнес-исследования, которое фокусируется на понимании поведения, желаний и предпочтений потребителей, конкурентов и рынков в условиях рыночной экономики
- г) систематическое и объективное выявление, сбор, анализ и использование информации для решения управленческих проблем
- д) все ответы правильные

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

Наименование: работа на практических занятиях: текущий контроль выполнения заданий.

Представление в ФОС: перечень заданий

Варианты заданий: перечень заданий приведен в методических указаниях

Вариант 1

1. Каковы задачи анализа информации о внешней и внутренней среде предприятия для принятия коммерческих решений? Практический опыт.

2. Методы учета сезонности спроса.

3. Задача:

Определите уровень культуры обслуживания, по мнению покупателей из данных таблицы. При этом следует учесть, что магазин с высоким уровнем обслуживания имеет величину обобщающего коэффициента от 0,901 и более, с удовлетворительным уровнем обслуживания от 0,701 до 0,900, с низким уровнем обслуживания от 0,700 и ниже. Каковы будут ваши предложения по совершенствованию оценки уровня культуры обслуживания.

Показатели	Общее количество опрошенных покупателей, Мв	Количество покупателей, давших отличные и хорошие оценки, Мн	Коэффициент культуры обслуживания по мнению покупателей, $K_{mi}=M_n/M_v$	Значимость отдельных показателей в общем уровне культуры обслуживания, Z_i	Коэффициент обслуживания покупателей, по исследуемому показателю ($K_{mi}*Z_i$)
1	2	3	4	5	6
Устойчивость ассортимента товаров	300	250			
Дополнительное обслуживание покупателей	300	200			
Затраты времени на ожидание обслуживания	300	220			
Культура обслуживания по мнению покупателей, определяемая по величине обобщающего коэффициент, равного? ($K_{mi}*Z_i$)					

Вариант №2

1. Деловая переписка, выставки, презентации

2. Проведение официальных и неофициальных приемов

Задача

Начальник отдела маркетинга предлагает снизить цену, чтобы стимулировать сбыт и довести ежемесячный объем продаж до 550 шт. Какую следует назначить цену на холодильник, чтобы прибыль возросла на 4000руб.?

Критерии оценки:

Приведены в разделе 2

2. Критерии и шкалы оценивания

Для контрольных мероприятий (текущего контроля) устанавливается минимальное и максимальное количество баллов в соответствии с таблицей. Контрольное мероприятие считается пройденным успешно при условии набора количества баллов не ниже минимального.

Результат обучения по дисциплине считается достигнутым при успешном прохождении обучающимся всех контрольных мероприятий, относящихся к данному результату обучения.

<i>Разделы дисциплины</i>	<i>Форма контроля</i>	<i>Количество баллов</i>	
		<i>min</i>	<i>max</i>
1	Тест	10	20
2	Контрольная работа	20	40
3	Практическая работа	20	40
	Итого	50	100

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости используются следующие критерии. Минимальное количество баллов выставляется обучающемуся при выполнении всех показателей, допускаются несущественные неточности в изложении и оформлении материала.

<i>Наименование, обозначение</i>	<i>Показатели выставления минимального количества баллов</i>
Практическая работа	Задания выполнены более чем наполовину. Присутствуют серьезные ошибки. Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Проявлены низкие способности применять знания и умения к выполнению конкретных заданий. На защите практической работы даны правильные ответы не менее чем на 50% заданных вопросов
Контрольная работа	Продемонстрирован удовлетворительный уровень владения материалом. Правильно решено не менее 50% заданий
Тест	Правильно решено не менее 50% тестовых заданий

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме контрольной работы по дисциплине может быть оценена на основе результатов текущего контроля с использованием следующей шкалы:

<i>Оценка</i>	<i>Набрано баллов</i>
«допущен» к экзамену	50-100
«не допущен» к экзамену	Менее 50

Итоговая аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена в 6 семестре

Билет к экзамену включает 2 вопроса.

Время на подготовку: 40 минут.

При оценивании результатов обучения по дисциплине в ходе промежуточной аттестации используются следующие критерии и шкала оценки

<i>Оценка</i>	<i>Критерии оценки</i>
Оценка «отлично»	Получает обучающийся, демонстрирующий устный ответ, письменную работу, практическую деятельность в полном объеме учебной программы, допускается один недочет, объем ЗУНов составляет 90-100% содержания.
Оценка «хорошо»	Получает обучающийся, демонстрирующий устный ответ, письменную работу, практическую деятельность или ее результаты в общем соответствующие требованиям учебной программы, но имеются одна или две негрубые ошибки, или три недочета и объем ЗУНов составляет 70-90% содержания
Оценка «удовлетворительно»	Получает обучающийся, демонстрирующий устный ответ, письменную работу, практическую деятельность или ее результаты, в основном соответствующие требованиям программы, однако имеется: 1 грубая ошибка и два недочета, или 1 грубая ошибка и 1 негрубая, или 2-3 грубых ошибки, или 1 негрубая ошибка и три недочета, или 4-5 недочетов. Обучающийся владеет ЗУНами в объеме 40-70% содержания.
Оценка «неудовлетворительно»	Получает обучающийся, демонстрирующий устный ответ, письменную работу, практическую деятельность или ее результаты частично соответствующие требованиям программы, имеются существенные недостатки и грубые ошибки, объем ЗУНов обучающегося составляет менее 40% содержания.