Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:17:22
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2d9d2d765a12

Приложение 1

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ / Воротников И.Л./
«20» мая 2021 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	**Электронная коммерция в АПК**
Направление подготовки	**38.03.06 Торговое дело**
Направленность (профиль)	**Маркетинг и рыночная аналитика в АПК**
Квалификация выпускника	**Бакалавр**
Нормативный срок обучения	**4 года**
Кафедра-разработчик	**Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК**
Ведущий преподаватель	**Власова Ольга Викторовна**, доцент

Разработчик(и): доцент, Власова О.В. _____ (подпись)

Саратов 2021

Содержание

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ……..... 3

2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания …… 4

3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....……..……..….. 7

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования …….. 12

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

В результате изучения дисциплины «Электронная коммерция в АПК» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 № 963, формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Электронная коммерция в АПК»

Компетенция		Индикаторы достижения компетенций	Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающий должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование					
1	2	3	4	5	6	7
ПК-4	Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ПК-4.3 – Организует и планирует продажи сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров с использованием электронных средств купли-продажи	**знает:** *методы материально-технического обеспечения предприятий*	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
			планировать материально-техническое обеспечение предприятий			
			планировать материально-техническое обеспечение предприятий			

Примечание:
Компетенция ПК-4 – также формируется в ходе освоения дисциплин:
Коммерческая деятельность
Управление продажами в АПК
Маркетинг закупок
Электронная коммерция в АПК
Международная торговля
Биржевая торговля АПК
Мерчандайзинг продовольственных товаров
Дисциплины по выбору Б1.В.ДВ.4
Брендинг
Трейд-маркетинг
Торгово-экономическая практика
Преддипломная практика
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

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

Перечень оценочных материалов

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного средства в ОМ
1	письменный опрос	средство, направленное на изучение практического хода тех или иных процессов, исследование явления в рамках заданной темы с применением методов, освоенных на лекциях, сопоставление полученных результатов с теоретическими концепциями, осуществление интерпретации полученных результатов, оценивание применимости полученных результатов на практике	практические работы
2	устный опрос	средство, направленное на изучение теоретического материала, тех или иных процессов, исследование явления в рамках заданной темы с применением методов, освоенных на лекциях	устные ответы

Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Классификация систем сектора B2C; Системы электронной коммерции в C2C; Система электронной коммерции в секторах G2C и G2B	ПК-4	устный опрос
2	Электронные деньги, платежные интернет-системы, интернет-банкинг. Сайтпромоутинг.	ПК-4	письменный опрос
3	Российское законодательство о различных видах электронного взаимодействия с участием бизнес-организаций.	ПК-4	устный опрос
4	Основные формы присутствия компаний в Интернете.	ПК-4	письменный опрос
5	Электронный брендинг и маркетинг	ПК-4	устный опрос
6	Государственные услуги для электронного бизнеса. Портал государственных услуг, основные виды государственных услуг для бизнеса. Основные принципы организации	ПК-4	письменный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
	системы предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде. Особенности взаимодействия компаний электронного бизнеса с государством.		
7	Электронный бизнес в социальных сетях. Основные понятия и виды социальных сетей. Социальное программное обеспечение. Бизнес-коммуникации. Особенности социальных сетей для бизнеса, их основные услуги. Деятельность компаний электронного бизнеса в социальных сетях.	ПК-4	устный опрос
8	Риски деятельности в сфере электронного бизнеса. Риски в электронной торговле, классификация рисков. Методы и инструменты уменьшения рисков. Мошенничество в сети Internet. Понятие киберпреступности и её существующие формы. Преступления с использованием банковских карт, «мобильного банка» и пр. Способы защиты от киберпреступности.	ПК-4	письменный опрос

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Электронная коммерция в АПК» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6
ПК-4, 4 семестр	**Знает:** методы материально-технического обеспечения предприятий	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (методы материально-технического обеспечения предприятий), не знает практику применения материала,	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (методы материально-технического обеспечения предприятий), практики применения материала, исчерпывающе и

		допускает существенные ошибки	программного материала		последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет: планировать материально-техническое обеспечение предприятий	не умеет определять круг задач в рамках планирования материально-технического обеспечения предприятий, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение планировать материально-техническое обеспечение предприятий	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий)	сформированное умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий)
	Владеет навыками: навыками организации материально-технического обеспечения предприятий	обучающийся не владеет навыками организации материально-технического обеспечения предприятий, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений, допускает существенные	в целом успешное, но не системное владение организации материально-технического обеспечения предприятий, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение организации материально-технического обеспечения предприятий прибыли,	успешное и системное владение организации материально-технического обеспечения предприятий, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

		ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено		исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1. Входной контроль

Цель проведения входного контроля: оценка остаточных знаний, полученных обучающихся при изучении предыдущих дисциплин. Для успешного прохождения входного контроля обучающийся должен продемонстрировать знания по основным понятиям маркетинга.

Примерный перечень вопросов

1. Что такое маркетинг?
2. Сущность маркетинговых исследований
3. Система маркетинговой информации
4. Жизненный цикл товара
5. Товарные стратегии. Стратегия инновации товара
6. Товарные стратегии. Стратегия вариации товара
7. Товарные стратегии. Стратегия элиминирования товара
8. Структура и уровни каналов распределения
9. Понятие товарной рекламы
10. Критерии выбора каналов распространения рекламных посланий
11. Особенности проведения рекламной компании методом «директ-мейл»
12. Сущность престижной рекламы
13. Понятие «паблик рилейшнз.

3.2 Тестовые задания

По дисциплине «Электронная коммерция в АПК» предусмотрено проведение следующих видов тестирования: письменное. Письменное тестирование проводится после изучения определенного раздела дисциплины.

Пример теста по дисциплине «Электронная коммерция в АПК»:

1. Электронная коммерция – это:

а) установление контакта между потенциальным заказчиком и поставщиком, а также обмен коммерческой информацией;

б) наука, систематизирующая приемы создания, хранения, воспроизведения, обработки и передачи данных средствами вычислительной техники;

в) совокупность сведений, которая воспринимается из окружающей среды, выдается в окружающую среду или сохраняется внутри определенной системы;

г) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей.

2. Какой год принято считать официальной датой рождения Интернета?

а) 1983

б) 1990;

в) 1977;

г) 2001.

3. Для предотвращения воздействия компьютерных вирусов используется

а) внедрение электронной цифровой подписи;

б) установка антивирусных программ;

в) инструктаж пользователей;

г) кодирование данных.

4. Интернет представляет собой

а)внутреннюю организацию компании на базе единой информационной сети;

б)совокупность соединенных между собой информационных серверов – компьютеров, на которых хранится различная информация, и самих пользователей этой информации;

в)программу, предназначенную для соединения двух сетей, использующих различные протоколы.

5. Электронный бизнес – это

а) любые формы деловой сделки, которая проводится с помощью информационных сетей;

б) преобразование основных бизнес-процессов при помощи Интернет-технологий;

в) система управления коммерческой операцией, способная совершать необходимые действия без участия человека.

6. К факторам внешней среды системы электронной коммерции относятся:

а) государство, конкуренты, контрагенты и партнеры, географическое положение;

б) товары, услуги, информация;

в) финансовые институты, бизнес-организации.

7. К функциям электронной коммерции относится

а) представление товара (показ продукции средствами Интернета);

б) разработка классификаторов и стандартов электронного обмена данными;

в) проведение покупки (быстрые и безопасные расчеты, варианты доставки);

г) налаживание долгосрочных отношений с клиентом (изучение предпочтений и вкусов).

8. Участниками систем электронной коммерции являются

а) покупатели или потребители услуг;

б) сеть Интернет;

в) исследование рынка, выполнение заказов.

9. Форма электронной коммерции B2C – это взаимодействие

а) предприятие – предприятие;

б) предприятие – потребитель;

в) потребитель – потребитель;

г)потребитель – предприятие

10. Что такое HTML?

а) язык разметки и форматирования гипертекста на Web-странице;

б) программа создания презентаций;

в) язык программирования C++;

г) текстовый процессор.

11. Он-лайновый каталог – это

а) любые организации, взаимодействующие через Интернет;

б) это электронный каталог, который дает возможность покупателю использовать мощные поисковые средства Интернета и возможность сравнения товаров;

в) компания, предоставляющая услуги по организации систем электронной коммерции в виде сдачи в аренду аппаратно-программных комплексов для ведения коммерческой деятельности;

г) наиболее широко распространенное средство поиска информации в сети Интернет, позволяющее находить информацию по ключевым словам и фразам.

12. Форма электронной коммерции C2C – это взаимодействие

а)предприятие – предприятие;

б)предприятие – потребитель;

в)потребитель – потребитель;

г)потребитель – предприятие.

13. Форма электронной коммерции C2B – это взаимодействие

а) предприятие – предприятие;

б) предприятие – потребитель;

в) потребитель – потребитель;

г) потребитель – предприятие.

14. При несимметричном способе шифрования информация зашифровывается

а) открытым ключом;

б) закрытым ключом;

в) может зашифровываться как открытым, так и закрытым ключом.

15. Системы криптозащиты предназначены для

а) ограничения доступа в сеть компании;

б) обеспечения секретности данных;

в) гарантии подлинности авторства информации.

16. Интернет-аукционы могут быть примером модели

а) B2C;

б) B2B;

в) C2C;

г) C2B.

17. Торговые площадки могут быть примером модели

а) B2C;

б) B2B;

в) C2C;

г) C2B.

18. Маркетинг в сети Интернет – это

а) технология совершения коммерческих операций и управления производственными процессами с применением электронных средств обмена данными;

б) комплекс мер по изучению спроса и предложения на рынке товаров и услуг с последующим продвижением и рекламированием их через Интернет;

в) метод использования компьютерных технологий для получения точной своевременной информации с целью совершенствования процесса принятия решений.

19. Изучение конкурентов позволяет

а) определить сегмент рынка;

б) оценить стратегию продаж потенциальных конкурентов;

в) изучить бизнес, отметить сильные и слабые стороны.

20. Размещение рекламы с помощью поисковых систем и каталогов может быть

а) платным;

б) бесплатным;

в) и тем, и другим.

21. При выборе сайтов для размещения рекламы нужно учитывать

а) популярность, широту аудитории, авторитетность, тематику, наличие сайтов-конкурентов;

б) прогноз объема продаж вашей фирмы;

в) место размещения (раздел, страницу);

г) ценовую модель.

22. Дискуссионные листы и конференции – это

а) инструменты маркетинга по электронной почте;

б) вид рейтинга;

в) элемент поисковой системы.

23. Интернет-банкингом является

а) предоставление банковских услуг через Интернет, когда клиент получает возможность электронного управления своими счетами;

б) услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках;

в) формирование инвестиционного портфеля и управление активами;

г) оперативное получение необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара.

24. Электронное оформление страховых полисов называется

а) Интернет-оформлением;

б) Интернет-консалтингом;

в) транзакцией;

г) Интернет-страхованием.

25. К рискам электронной коммерции относится:

а) воздействие компьютерных вирусов;

б) перехват данных;

в) невысокая ценность коммерческой информации;

г) неправильная идентификация пользователей.

3.3. Промежуточная аттестация

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Целью проведения промежуточной аттестации - экзамена - является комплексная и объективная оценка качества усвоения обучающимися теоретических знаний, умения систематизировать полученные знания и применять их к решению практических задач, уровня сформированности компетенций при освоении дисциплины «Электронная коммерция в АПК».

В экзаменационном билете имеются практические (расчетные) задания.

Вопросы, выносимые на экзамен

1. Понятия «электронный бизнес», «электронная торговля», «электронная коммерция».
2. Стадии внедрения методов электронной торговли.
3. Составляющие и цикл электронной торговли.
4. Назначение электронной коммерции, сферы ее применения.
5. Основные элементы инфраструктуры системы электронной торговли.
6. Принципы построения системы электронной торговли.
7. Проблемы использования систем электронной торговли.
8. Подготовительный этап (исследование рынка, поиск партнера) в электронной торговле.
9. Заключение договора в электронной торговле.
10. Исполнение контрактных обязательств в электронной торговле.
11. Правовые аспекты электронной торговли. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «Об электронной торговле».
12. Поисковые системы как средство эффективного поиска информации в Сети.
13. Особенности поиска информации по каталогам.
14. Современные поисковые системы и их характеристика.
15. Веб-сайт как основа системы коммуникаций в Интернете.

16. Функции и задачи веб-сайта.
17. Блок-схема построения веб-сайта.
18. Технические аспекты создания веб-сайта.
19. Информационное наполнение сайта.
20. Функциональность и интерактивность сайта.
21. Системы электронной торговли B2B, C2G.
22. Системы электронной торговли B2C, B2G.
23. Электронные площадки, биржи, аукционы как товаропроводящая сеть.
24. Системы электронных платежей.
25. Виды электронных платежных средств.
26. Требования к электронным платежным системам.
27. Платежные системы, основанные на пластиковых карточках.
28. Электронные платежные системы, основанные на электронных деньгах, их достоинства и недостатки.
29. Электронные деньги.
30. Мировой и российский опыт использования платежных систем.
31. Основы защиты информации в сети Интернет.
32. Технологии, обеспечивающие безопасность электронной торговли (криптография).
33. Понятие электронной цифровой подписи.
34. Нормативно-законодательная база электронных технологий.
35. Развитие систем электронной торговли B2B и B2C.
36. Специфика функционирования электронных аукционов для госзакупок.
37. Электронные платежные системы.
38. Информационная система «Тендеры».

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова

Кафедра: «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ №1

По дисциплине – Электронная коммерция в АПК

1. Функциональность и интерактивность сайта.
2. Основы защиты информации в сети Интернет
3. Проведите сравнительный анализ положений Закона РФ «Об электронной торговле» и Типового закона ЮНИСТРАЛ об электронной торговле.

Дата

Зав. кафедрой проектного менеджмента и внешнеэкономической деятельности в АПК Воротников И.Л.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения обучающихся, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Электронная коммерция в АПК» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей, курсовой проект и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля, порядок начисления баллов и фонды контрольных заданий для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 6.

Таблица 6

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)	Описание
высокий	«отлично»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«хорошо»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«удовлетворительно»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя

–	«неудов-летворительно»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при текущем контроле и промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: методов материально-технического обеспечения предприятий;

умения: планировать материально-техническое обеспечение предприятий;

владение навыками: организации материально-технического обеспечения предприятий.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (методов материально-технического обеспечения предприятий), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; - умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий), используя современные методы и показатели такой оценки; - успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий)
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; – в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий), используя современные методы и показатели такой оценки; – в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий)
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: – знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; – в целом успешное, но не системное умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий); – в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий)
неудовлетворительно	обучающийся: – не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (методов материально-технического обеспечения предприятий), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет использовать методы и приемы (планировать материально-техническое обеспечение предприятий), допускает существенные ошибки,

	неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; – обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено

4.2.2. Критерии оценки письменного ответа

При выполнении письменного ответа обучающийся демонстрирует:

знания: методов материально-технического обеспечения предприятий;

умения: планировать материально-техническое обеспечение предприятий;

владение навыками: организации материально-технического обеспечения предприятий.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (методов материально-технического обеспечения предприятий), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; - умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий), используя современные методы и показатели такой оценки; - успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий)
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей; – в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий), используя современные методы и показатели такой оценки; – в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий)
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: – знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; – в целом успешное, но не системное умение (планировать материально-техническое обеспечение предприятий); – в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий)
неудовлетворительно	обучающийся: – не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (методов материально-технического обеспечения предприятий), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет использовать методы и приемы (планировать материально-техническое обеспечение предприятий), допускает существенные ошибки,

	неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; - обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации материально-технического обеспечения предприятий), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено

Разработчики: доцент Власова О.В. _____
(подпись)