Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 30.09.2024 11:03:45
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2172f735a12

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./
«27» августа 2019 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	**ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**
Направление подготовки	**19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания**
Направленность (профиль)	**Технология и организация предприятий общественного питания**
Квалификация выпускника	**Бакалавр**
Нормативный срок обучения	**4 года**
Форма обучения	**Очная**
Кафедра-разработчик	**Организация производства и управление бизнесом в АПК**
Ведущий преподаватель	**Руднев М.Ю., доцент**

Разработчик: доцент, Руднев М.Ю. _____ (подпись)

Саратов 2019

Сканировано с CamScanner

Содержание

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе ос
воения ОПОП ……..... 3
2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различны
этапах их формирования, описание шкал оценивания …….. 8
3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оцен
ки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующи
этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательно
программы.....……..……..….. 22
4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний
умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы и
формирования …… 27

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

В результате изучения дисциплины «Организация и планирование производственной и сбытовой деятельности предприятий общественного питания» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.11.2015 г. № 1332, формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Организация и планирование производственной и сбытовой деятельности предприятий общественного питания»

Компетенция		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
ОК-6	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	**знает:** понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
		умеет: решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия			
		владеет: способностью к коммуникации в устной и письменной формах			
ПК-10	способностью определять цели и ставить задачи отделу продаж по ассортименту продаваемой продукции производства и услугам внутри и вне предприятия питания, анализировать информацию по результатам продаж и при-	**знает:** сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
		умеет: определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж			

	нимать решения в области контроля процесса продаж	**владеет:** навыками организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж			
ПК-13	способностью планировать и анализировать программы и мероприятия обеспечения и поддержки лояльности персонала по отношению к предприятию и руководству, планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей	**знает:** организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников **умеет:** планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей **владеет:** навыками планирования и организации работы персонала предприятия	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
ПК-14	способностью проводить мониторинг и анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия питания, оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля	**знает:** понятие и сущность финансово - хозяйственной деятельности предприятия питания **умеет:** оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля **владеет:** навыками анализа и оценки финансового состояния предприятия питания	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
ПК-15	способностью осуществлять поиск, выбор и использование новой инфор-	**знает:** понятие и сущность потребительского рынка **умеет:** осущест-	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос

	мации в области развития потребительского рынка, систематизировать и обобщать	влять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка **владеет:** новой информации в области развития потребительского рынка			
ПК-16	способностью планировать стратегию развития предприятия питания с учетом множественных факторов, проводить анализ, оценку рынка и риски, проводить аудит финансовых и материальных ресурсов	**знает:** понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит **умеет:** проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов **владеет:** навыками стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
ПК-19	владением нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг	**знает:** нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг **умеет:** оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг **владеет:** нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
ПК-22	способностью проводить мониторинг финансово-хозяйственной деятельности	**знает:** понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос

	предприятия, анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия	предприятия **умеет:** анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия **владеет:** навыками анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия			
ПК-32	готовностью прогнозировать конъюнктуру рынка продовольственного сырья и анализировать реализованный спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок, обеспечивать обратную связь с потребителями	**знает:** понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий **умеет:** анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий **владеет:** навыками прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос
ПК-33	способностью участвовать в маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья, продукции и разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания	**знает:** понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков **умеет:** разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания **владеет:** методами маркетинговых исследо-	4	лекции, практические занятия	устный опрос, письменный опрос

		ваниях товарных рынков, пищевого сырья и продукции			

Компетенция ОК-6 – также формируется в ходе освоения дисциплин: психология работы в малых группах; питание как часть культуры народа; деловой этикет и психология общения; практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности (учебная практика: технологическая); производственная практика: научно-исследовательская работа; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-10 – также формируется в ходе освоения дисциплин: маркетинг; товароведение продовольственных товаров; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-13 – также формируется в ходе освоения дисциплины: психология работы в малых группах; русский язык и культура речи; деловой этикет и психология общения; стандарт организации предприятий общественного питания; практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности (учебная практика: технологическая); практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-14 – также формируется в ходе освоения дисциплины: основы бизнес - планирования предприятий общественного питания; производственный учет в сфере общественного питания; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-15 – также формируется в ходе освоения дисциплин: маркетинг; товароведение продовольственных товаров; научные основы разработки технологий и продукции общественного питания; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-16 – также формируется в ходе освоения дисциплин: основы бизнес - планирования предприятий общественного питания; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-19 – также формируется в ходе освоения дисциплин: нормативное и метрологическое обеспечение услуг общественного питания; маркетинг; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-22 – также формируется в ходе освоения дисциплин: психология работы в малых группах; основы бизнес - планирования предприятий общественного питания; производственный учет в сфере общественного питания; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-32 – также формируется в ходе освоения дисциплин: маркетинг; научные основы разработки технологий и продукции общественного питания; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

Компетенция ПК-33 – также формируется в ходе освоения дисциплин: маркетинг; практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (производственная практика); преддипломная практика; защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты.

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

Перечень оценочных материалов

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	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	Предмет, задачи и методы науки организация производства.	ОК-6, ПК-10, ПК-19, ПК-32	устный опрос
2	Источники поступления основных средств.	ПК-10	письменный опрос
3	Предприятия общественного питания в развитии АПК.	ПК-14, ПК-19, ПК-32, ПК-33	устный опрос
4	Определение экономической эффективности использования основных средств предприятия.	ПК-10,	письменный опрос
5	Классификация и сущность организационно-правовых форм предприятий.	ОК-6, ПК-19, ПК-33	устный опрос
6	Расчет показателей движения и использования рабочей силы.	ПК-13	письменный опрос
7	Средства производства и организация их использования.	ПК-10, ПК-22	устный опрос
8	Организация оплаты труда.	ПК-13	письменный опрос
9	Организация трудовых ресурсов предприятия.	ПК-13	устный опрос
10	Расчет себестоимости продукции.	ПК-10, ПК-13, ПК-32, ПК-33	письменный опрос
11	Организация материального стимулирования работников.	ПК-13, ПК-22	устный опрос
12	Ценообразование на продукцию.	ПК-10, ПК-32, ПК-33	письменный опрос
13	Специализация производства.	ПК-10; ПК-33	устный опрос
14	Расчет экономической эффективности производства.	ПК-10, ПК-32, ПК-33	письменный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
15	Концентрация производства и конкурентоспособность предприятий общественного питания	ПК-15, ПК-16, ПК-22, ПК-33	устный опрос
16	Основные финансовые результаты деятельности предприятия	ПК-15, ПК-10, ПК-13, ПК-32, ПК-33	письменный опрос
17	Планирование производства.	ПК-13, Пк-16, ПК-32	устный опрос
18	Производственное и финансовое планирование.	ПК-14, ПК-16, ПК-22, ПК-33	устный опрос

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Организация и планирование производственной и сбытовой деятельности предприятий общественного питания» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код компетенции, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	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
ОК-6 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизме-

					нении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах)	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах)
ПК-10, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам), не знает практику приме-	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последова-	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам), практики применения материала,

		нения материала, допускает существенные ошибки	тельность в изложении программного материала		исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение (определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж)

				процесса продаж)	
ПК-13, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей), 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 и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (планирования и организации работы пер-	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений /	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации

		сонала предприятия), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	информации (планирования и организации работы персонала предприятия)	владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (планирования и организации работы персонала предприятия)	(планирования и организации работы персонала предприятия)
ПК-14, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность финансово - хозяйственной деятельности предприятия питания), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятие и сущность финансово - хозяйственной деятельности предприятия питания), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не вы-	в целом успешное, но не системное умение (оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля), используя современные методы и показатели такой оценки

		полнено			
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансового состояния предприятия питания), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансового состояния предприятия питания)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансового состояния предприятия питания)	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансового состояния предприятия питания)
ПК-15, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность потребительского рынка), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятие и сущность потребительского рынка), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка), допускает существенные ошибки, неуве-	в целом успешное, но не системное умение (осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потре-	сформированное умение (осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка), используя со-

		ренно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	рынка), используя современные методы и показатели оценки	бительского рынка), используя современные методы и показатели такой оценки	временные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (новой информации в области развития потребительского рынка), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (новой информации в области развития потребительского рынка)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (новой информации в области развития потребительского рынка)	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (новой информации в области развития потребительского рынка)
ПК-16, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет исполь-	в целом ус-	в целом ус-	сформирован-

		зовать методы и приемы (проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	пешное, но не системное умение (проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов), используя современные методы и показатели оценки	пешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов), используя современные методы и показатели такой оценки	ное умение (проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов)	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов)
ПК-19, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг), не знает практику применения материала, допускает суще-	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг), практики применения материала, исчерпывающе и последова-

		ственные ошибки	изложении программного материала		тельно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение (оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг)	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг)
ПК-22, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного мате-	обучающийся демонстрирует знания только основ-	обучающийся демонстрирует знание материала, не	обучающийся демонстрирует знание материала (поня-

		риала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	ного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	допускает существенных неточностей	тие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение (анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную ра-	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия)

		боту, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено		оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия)	
ПК-32, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение (анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий), используя современные методы и показатели оценки	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий), используя современные методы и показатели такой оценки	сформированное умение (анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками	в целом успешное, но не	в целом успешное, но	успешное и системное

		оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок)	содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок)	владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок)
ПК-33, 4 семестр	**знает:**	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет:	не умеет использовать методы и приемы (разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий пи-	в целом успешное, но не системное умение (разрабатывать предложения по выбору по-	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (разрабатывать пред-	сформированное умение (разрабатывать предложения по выбору поставщиков для

		тания), допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	ставщиков для предприятий питания), используя современные методы и показатели оценки	ложения по выбору поставщиков для предприятий питания), используя современные методы и показатели такой оценки	предприятий питания), используя современные методы и показатели такой оценки
	владеет навыками:	обучающийся не владеет навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)	успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)

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

По дисциплине «Организация и планирование производственной и сбытовой деятельности предприятий общественного питания» входной контроль производится в четвертом семестре. Основная цель его проведения оценка остаточных знаний, полученных обучающимся при изучении предыдущих дисциплин. Для успешного прохождения входного контроля обучающийся должен продемонстрировать знания по основным понятиям экономики и менеджмента.

Вопросы входного контроля

1. Рыночная система: сущность, механизм, законы развития.
2. Экономический рост и его движущие силы.

3. Конкуренция и ее виды.
4. Типы рынков.
5. Роль и значение маркетинга.
6. Понятие себестоимости продукции.
7. Виды себестоимости. Классификация затрат.
8. Факторы снижения себестоимости.
9. Законы спроса и предложения.
10. Цена, понятие и функции.
11. Методы ценообразования, используемые на практике.
12. Деньги, их функции.
13. Бюджет: расходы и доходы.
14. Олигополия, ее признаки.
15. Чистая монополия, ее признаки.
16. Чистая конкуренция, ее признаки.
17. Назначение и сфера деятельности предприятия.

3.2. Письменный опрос

Письменный опрос проходит в результате проведения практических работ.

Цель оценочного средства является проверка знаний обучающихся в ходе проведения практических занятий.

Пример практической работы.

Пример практической работы по теме «ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА»

Цель: научиться рассчитывать годовой фонд оплаты труда.

Методика выполнения задания. Высокопроизводительный труд работников должен сопровождаться повышением их индивидуального заработка (дневного, месячного, годового), но таким образом, чтобы расходы на зарплату в расчете на единицу продукции снижались. В этом случае создается высокая материальная заинтересованность тружеников в дальнейшем повышении производительности труда.

Размер месячной минимальной оплаты труда (МРОТ) определяется умножением МРОТ для I тарифного разряда – 6204 руб. на произведение последующих должностных тарифных разрядов и поправочных коэффициентов по каждому из них соответствующей категории работника, установленных системой оплаты труда. Например, оклад (тарифная ставка) работника I разряда равен МРОТ×1×1 = МРОТ и т.д.

Затем необходимо определить объём работы по каждой категории работников.

Затраты труда в человеко-часах определяют умножением численности работников на количество рабочих часов в году. Основной тарифный фонд оплаты труда вычисляют умножением тарифной ставки в соответствии с разрядом на число рабочих дней и на среднегодовую численность работников.

Среднегодовой заработок одного работника находится делением годового фонда оплаты труда на среднегодовую численность. Для расчета среднемесячного заработка среднегодовой заработок делят на 12.

Таблица 5

Численность работников и их фонд оплаты труда

Категории работников	Тарифная ставка, руб.	Среднегодовая численность, чел.	Количество чел.-час.	Годовой фонд оплаты труда
Итого				

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Туровец, О. Г. Организация производства и управление предприятием [Текст] / О.Г. Туровец. - М.: Инфра-М, 2015. - ISBN 978-5-16-101885-9
2. Фатхутдинов, Р. А. Организация производства [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. - М.: Инфра-М, 2016. - ISBN 9785-16-002832-3

3.3. Рубежный контроль

Основной целью рубежного контроля является оценка полученных обучающимся знаний, при изучении дисциплины. Для успешного прохождения рубежного контроля обучающийся должен продемонстрировать базовые знания по основным темам дисциплины.

Вопросы рубежного контроля № 1

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Предмет науки
2. Задачи науки
3. Методы науки
4. Понятие, состав и структура АПК
5. Особенности предприятий пищевой промышленности
6. Тенденции развития предприятий пищевой промышленности в России
7. Организационно-экономические основы ИП
8. Организационно-экономические основы кооперативов
9. Организационно-экономические основы товариществ и обществ
10. Организационно-экономические основы государственных и муниципальных унитарных предприятий
11. Основные и оборотные средства производства
12. Источники формирования основных средств
13. Оснащенность предприятий основными средствами

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Сущность и основные принципы организации хозяйственного расчета
2. Организация общехозяйственного и внутрихозяйственного расчета
3. Организация хозяйственных взаимоотношений между подразделениями предприятия
4. Планирование транспортных работ
5. Расчет потребности в транспортных средствах
6. Технико-экономические показатели использования транспортных средств

Вопросы рубежного контроля № 2

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Состав и структура кадров предприятия
2. Формирование и эффективность использования рабочей силы
3. Производительность труда
4. Мотивация труда
5. Сущность и принципы материального стимулирования
6. Материальное стимулирование на предприятиях разных организационно-правовых форм
7. Оплата труда работников
8. Принципы размещения и рациональное функционирование пищевой промышленности
9. Обоснование экономической эффективности размещения производства
10. Организационные виды и формы специализации производства
11. Понятие, формы и показатели концентрации производства
12. Межотраслевые производственные объединения
13. Сущность, виды конкуренции и рыночная конкурентоспособность
14. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества пищевой промышленности
15. Система, методы и принципы планирования на предприятиях
16. Перспективное планирование и бизнес-план
17. Годовой производственно-финансовый план
18. Оперативное планирование

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Задачи, структура и механизм рынка услуг
2. Роль маркетинга в производственно-техническом обеспечении
3. Организация материально-технического снабжения
4. Организационно-экономические основы энергетических систем
5. Планирование потребности предприятий в электроэнергии
6. Организация рационального использования электроэнергии на предприятиях

3.4. Промежуточная аттестация

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 19.03.04 Технология продукции и организация общественного питания предусмотрен зачет

в четвертом семестре. Цель проведения зачета заключается в оценке знаний, полученных обучающимися в процессе изучения дисциплины.

Вопросы, выносимые на зачет

1. Предмет науки
2. Задачи науки
3. Методы науки
4. Понятие, состав и структура АПК
5. Особенности предприятий пищевой промышленности
6. Тенденции развития предприятий пищевой промышленности в России
7. Организационно-экономические основы ИП
8. Организационно-экономические основы кооперативов
9. Организационно-экономические основы товариществ и обществ
10. Организационно-экономические основы государственных и муниципальных унитарных предприятий
11. Основные и оборотные средства производства
12. Источники формирования основных средств
13. Оснащенность предприятий основными средствами
14. Сущность и основные принципы организации хозяйственного расчета
15. Организация общехозяйственного и внутрихозяйственного расчета
16. Организация хозяйственных взаимоотношений между подразделениями предприятия
17. Планирование транспортных работ
18. Расчет потребности в транспортных средствах
19. Технико-экономические показатели использования транспортных средств
20. Состав и структура кадров предприятия
21. Формирование и эффективность использования рабочей силы
22. Производительность труда
23. Мотивация труда
24. Сущность и принципы материального стимулирования
25. Материальное стимулирование на предприятиях разных организационно-правовых форм
26. Оплата труда работников
27. Принципы размещения и рациональное функционирование пищевой промышленности
28. Обоснование экономической эффективности размещения производства
29. Организационные виды и формы специализации производства
30. Понятие, формы и показатели концентрации производства
31. Межотраслевые производственные объединения
32. Сущность, виды конкуренции и рыночная конкурентоспособность
33. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества пищевой промышленности
34. Система, методы и принципы планирования на предприятиях
35. Перспективное планирование и бизнес-план
36. Годовой производственно-финансовый план
37. Оперативное планирование
38. Задачи, структура и механизм рынка услуг

39. Роль маркетинга в производственно-техническом обеспечении
40. Организация материально-технического снабжения
41. Организационно-экономические основы энергетических систем
42. Планирование потребности предприятий в электроэнергии
43. Организация рационального использования электроэнергии на предприятиях

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, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Организация и планирование производственной и сбытовой деятельности предприятий общественного питания» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания 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	«зачтено»	«зачтено (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	«зачтено»	«зачтено (хорошо)»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*		Описание
пороговый	«зачтено»	«зачтено (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
–	«не зачтено»	«не зачтено (неудовлетворительно)»	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: понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия; сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам; организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников; понятие и сущность потребительского рынка; понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит; нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг; понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия; понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий; понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков.

умения: решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оцени-

вать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания.

владение навыками: способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия; сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам; организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников; понятие и сущность потребительского рынка; понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит; нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг; понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия; понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий; понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; - умение (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), используя современные методы и показатели такой оценки; - успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)
хорошо	обучающийся демонстрирует: – знание материала, не допускает существенных неточностей;

	– в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж, планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей, анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий, разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), 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 (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)
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 (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), используя современные методы и показатели оценки; – в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)
неудовлетворительно	обучающийся: – не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия; сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам; организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников; понятие и сущность потребительского рынка; понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит; нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг; понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия; понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий; понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков), не знает прак-

	тику применения материала, допускает существенные ошибки; – не умеет использовать методы и приемы (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), 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 (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции), 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: понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия; сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам; организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников; понятие и сущность потребительского рынка; понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит; нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг; понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия; понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий; понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков.

умения: решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по

выбору поставщиков для предприятий питания.

владение навыками: способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции.

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия; сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам; организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников; понятие и сущность потребительского рынка; понятие и сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит; нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг; понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия; понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий; понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий; - умение (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), используя современные методы и показатели такой оценки; - успешное и системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала, не допускает существенных неточностей; - в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение (определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж,

	планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей, анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий, разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), 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 (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)
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 (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), используя современные методы и показатели оценки; - в целом успешное, но не системное владение навыками оценки данных / результатов / документов / сведений / информации (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции)
неудовлетворительно	обучающийся: - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (понятие и сущность межличностного и межкультурного взаимодействия; сущность и задачи отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, производства и услугам; организацию работу персонала и должностные обязанности сотрудников; понятие и сущность потребительского рынка; понятие и

	сущность стратегии развития предприятия питания, риски и аудит; нормативно-правовые документы в области продаж продукции производства и услуг; понятие и сущность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия; понятие и сущность конъюнктуры рынка продовольственного сырья, спроса на продукцию, маркетинговых мероприятий; понятие и классификацию маркетинговых исследованиях товарных рынков), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; - не умеет использовать методы и приемы (решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; определять цели и ставить задачи отделу продаж, анализировать информацию по результатам продаж; планировать и анализировать свою деятельность и рабочий день с учетом собственных должностных обязанностей; оценивать финансовое состояние предприятия питания и принимать решения по результатам контроля; осуществлять, систематизировать и обобщать информацию в области развития потребительского рынка; проводить анализ, оценку рынка, аудит финансовых и материальных ресурсов; оформлять нормативно-правовые документы в области продаж продукции и услуг; анализировать и оценивать финансовое состояние предприятия; анализировать спрос на продукцию производства, оценивать эффективность маркетинговых мероприятий; разрабатывать предложения по выбору поставщиков для предприятий питания), 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 (способностью к коммуникации в устной и письменной формах; организации отдела продаж по ассортименту продаваемой продукции, контроля и принятия решения в области процесса продаж; планирования и организации работы персонала предприятия; анализа и оценки финансового состояния предприятия питания; новой информации в области развития потребительского рынка; стратегического планирования предприятия питания с учетом множественных факторов; нормативно-правовой базой в области продаж продукции производства и услуг; анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия; прогнозирования конъюнктуры рынка продовольственного сырья, оценки эффективности маркетинговых мероприятий по продвижению продукции на рынок; маркетинговых исследованиях товарных рынков, пищевого сырья и продукции), допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено

Разработчик: доцент, Руднев М.Ю.

(подпись)