Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Соловьев Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:29:52
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e566ab07f01fe1ba2272f735a12

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./
«27» 08 2019 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	**КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АПК**
Направление подготовки	**38.03.01 Экономика**
Направленность (профиль)	**Экономика предприятий и организаций агропромышленного комплекса**
Квалификация выпускника	**Бакалавр**
Нормативный срок обучения	**4 года**
Форма обучения	**заочная**
Кафедра-разработчик	**Организация производства и управление бизнесом в АПК**
Ведущий преподаватель	**Власова О.В., доцент**

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

Саратов 2019

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 …. 5

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.....……..… 11

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования ……..… 13

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

В результате изучения дисциплины «Коммерческая деятельность в АПК» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12. ноября 2015 г. № 1327 формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Коммерческой деятельность в АПК»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающий должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (год)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	**знает:** виды исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	5	лекции, практические занятия	устный опрос, круглый стол
		умеет: осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов			
		владеет: методами систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей			

		деятельности хозяйствующих субъектов			
ПК-29	способностью осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать розничные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж	**знает:** виды оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж	5	лекции, практические занятия	устный опрос, круглый стол
		умеет: осуществлять оперативное планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж			
		владеет: методикой оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж			

Компетенция ПК-1 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Математический анализ, Линейная алгебра, Микроэкономика, Финансы, Экология, Введение в специальность, Экономика и технология производства продукции растениеводства, Экономика и технология производства продукции животноводства, Ценообразование в АПК, Ценовые стратегии в АПК, Экономическая оценка технического обеспечения предприятия АПК, Экономическая оценка применения ресурсосберегающих технологий в АПК, Анализ микроэкономических показателей предприятий АПК, Анализ статистической отчетности предприятия АПК, Экономика агропродовольственных рынков, Государственное экономическое регулирование АПК, Экономическое регулирование рисками предприятия АПК, Экономика недвижимости, а также в ходе прохождения производственной практики: научно-исследовательской работы, технологической практики, преддипломной практики, научно-исследовательской работы и итоговой государственной аттестации.

Компетенция ПК-29 – также формируется в ходе освоения дисциплин: Маркетинг, Экономика агропродовольственных рынков.

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	устный опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	вопросы по темам дисциплины: – перечень вопросов для устного опроса – задания для самостоятельной работы
2	круглый стол	одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая закрепить полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии	вопросы для обсуждения

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	**Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме бизнеса.**	ПК-1; ПК-29	Устный опрос
2	**Определение профессиональных и личностных достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия.**	ПК-1; ПК-29	Устный опрос
3	**Структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятия. Коммерческая система в сфере товарного обращения**	ПК-29	Устный опрос
4	**Организационные структуры коммерческой службы предприятия.**	ПК-1; ПК-29	Круглый стол
5	**Планирование закупочной коммерческой деятельности**	ПК-29	Устный опрос
6	**Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов**	ПК-1; ПК-29	Устный опрос

7	**Коммерческая работа по организации оптовой торговли. Особенности развития коммерческих структур оптово-посреднических организаций. Коммерческая работа по розничной продаже товаров. Международные конвенции, общие условия поставок и другие международные договоры.**	ПК-29	Устный опрос
8	**Расчеты коэффициента качества коммерческих услуг.**	ПК-1; ПК-29	Устный опрос

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность в АПК» 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
ПК-1 5 год	**знает:** виды исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	обучающийся не знает виды исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, не знает практику их применения в деятельности предприятия, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания видов исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, но не знает деталей, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание видов исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание виды исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в

					материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет: осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	не умеет осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	в целом успешное, но не системное умение осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	сформированное умение осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов
	владеет: методами систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности	обучающийся не владеет методами систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов, допускает существенные ошибки, с	в целом успешное, но не системное владение навыками методов систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками методов систематизации и оценки исходных данных для расчета экономическ	успешное и системное владение навыками методов систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических и социально-экономических показателей деятельност

	хозяйствующих субъектов	большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено		их и социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов	и хозяйствующих субъектов
ПК-29 5 год	**знает:** виды оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж	обучающийся не знает виды оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж, не знает практику их применения в деятельности предприятия, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основных видов оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и основные показатели эффективности каналов продаж, но не знает деталей, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание видов оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж	обучающийся демонстрирует знание видов оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
	умеет: осуществлять оперативное планирова	не умеет осуществлять оперативное планирование, организацию розничных	в целом успешное, но не системное умение осуществлять оперативное	в целом успешное, но содержащие отдельные пробелы, умение	сформированное умение осуществлять оперативное

	ние, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж	продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено	планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж	осуществлять оперативное планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж	планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж
	владеет: методикой оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж	обучающийся не владеет навыками методики оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено	в целом успешное, но не системное владение навыками методики оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж	в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками методики оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж	успешное и системное владение навыками методики оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж

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. Устный опрос

Устный опрос - является наиболее распространенным методом при проверке и оценке знаний. Сущность этого метода заключается в том, что преподаватель ставит обучающимся вопросы по содержанию изученного материала и побуждает их к ответам, выявляя, таким образом, качество и полноту его усвоения.

Устный опрос обучающихся позволяет контролировать процесс формирования знаний и умений, вместе с тем во время опроса осуществляется повторение и закрепление знаний и умений, совершенствуются диалогическая и монологическая формы речи.

Примерный перечень вопросов для устного опроса по теме практического занятия «Выбор стратегии материально-технического снабжения предприятия»:

1. Организационно-экономические предпосылки возникновения стратегической логистики.
2. Особенности выбора стратегии предприятия в условиях конкуренции в экономике современной России.
3. Основные элементы и инструменты формирования рыночной стратегии предприятия.
4. Процесс планирования и реализации стратегии управления снабжением на предприятии.
5. Потребность и разработка плана закупок материальных ресурсов.

Примерный перечень вопросов для устного опроса по теме практического занятия «Международные конвенции, общие условия поставок и другие международные договоры»:

1. Общие положения о сделках.
2. Понятие внешнеэкономической сделки.
3. Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок.
4. Форма, договора.
5. Применение права по вопросам содержания сделок.
6. Универсальные международные конвенции по внешнеторговой купле-продаже. Типовые договоры. Торговые термины. Общие условия поставок.
7. Договоры подряда.
8. Концессионные и иные соглашения.
9. Договоры в области научно-технического сотрудничества.

3.2 Круглый стол

«Круглый стол» — это метод активного обучения, одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая закрепить полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии. Характерной чертой «круглого стола» является сочетание тематической дискуссии с групповой консультацией. Наряду с активным обменом знаниями, у учащихся вырабатываются профессиональные умения излагать мысли, аргументировать свои соображения, обосновывать предлагаемые решения и отстаивать свои убеждения. При этом происходит закрепление информации и самостоятельной работы с дополнительным материалом, а также выявление проблем и вопросов для обсуждения.

Примерный перечень вопросов для обсуждения на круглом столе по теме «Организационные структуры коммерческой службы предприятия»:

1. Функциональная структура коммерческого предприятия.
2. Товарная структура коммерческого предприятия.
3. Смешанная структура коммерческого предприятия.

Примерный перечень вопросов для обсуждения на круглом столе по теме «Коммерческая работа по организации оптовой торговли»:

1. Роль и задачи коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров и ее особенности.
2. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
3. Формы и методы оптовой продажи товаров.
4. Услуги оптовых предприятий по реализации товаров и направления их совершенствования.

3.3 Промежуточная аттестация

На 5 курсе в качестве выходного контроля предусмотрен зачет в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 Экономика. Зачет проводится в форме устного собеседования.

Цель проведения промежуточной аттестации (зачета): оценить уровень теоретических знаний и практических умений и навыков студента в рамках ФГОС ВО по дисциплине «Коммерческая деятельность в АПК».

Вопросы, выносимые на зачет

1. Роль и место коммерческой деятельности в общей схеме бизнеса.
2. Концепция коммерческой деятельности на предприятии.
3. Сущность коммерческой деятельности предприятия
4. Основные принципы коммерческой деятельности предприятия
5. Общая оценка состояния коммерческой деятельности российских предприятий.

6. Структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятия.
7. Основные функции коммерческой службы предприятия.
8. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью.
9. Организационные структуры коммерческой службы предприятия.
10. Планирование закупочной коммерческой деятельности.
11. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами.
12. Изучение рынка сырья и материалов
13. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов
14. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика
15. Условия поставки материальных ресурсов
16. Приемка продукции по критериям качества и количества
17. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов
18. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам
19. Необходимость решения задачи выбора нового поставщика
20. Прядок расчетов цен на материальные ресурсы
21. Роль сбыта продукции на предприятии.
22. Планирование ассортимента продукции
23. Планирование сбыта продукции
24. Организация оперативно-сбытовой продукции
25. Организация коммерческой деятельности на совместных предприятиях
26. Коммерческая деятельность на совместных предприятиях производственного профиля
27. Анализ сбытовой деятельности предприятия
28. Порядок решения задачи по планированию ассортимента новой продукции
29. Порядок расчетов точки безубыточности
30. Решение задачи по прогнозированию сбыта продукции
31. Выбор каналов сбыта продукции
32. Распределение объема сбыта продукции по регионам
33. Определение объективной цены продажи товара
34. Коммерческая система в сфере товарного обращения
35. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи
36. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения
37. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования
38. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки
39. Сущность интегрированной модели коммерческой логистики
40. Порядок расчетов коэффициента эластичности товарооборота
41. Порядок расчетов коэффициента качества коммерческих услуг

42. Коммерческая работа по организации оптовой и розничной торговли
43. 2.Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли
44. Особенности развития коммерческих структур оптово-посреднических организаций.
45. Торговые дома - проводники коммерческо-посреднической деятельности
46. Система товародвижения и ее участники
47. Расчеты объема продаж
48. Расчеты затрат на товародвижение
49. Коммерческая логистика
50. Содержание маркетинговой деятельности предприятий
51. Этапы составления бизнес-плана
52. Классификация рисков
53. Виды рисков

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 студентов, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность в АПК» осуществляется через проведение текущего, 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 5

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*			Описание
высокий	«отлично»	«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

Уровень освоения компетенции	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная аттестация)*			Описание
				программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«хорошо»	«зачтено»	«зачтено (хорошо)»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«удовлетворительно»	«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
–	«неудовлетворительно»	«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 промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

- **знания:** видов исходных данных для расчета экономических, социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов и видов оперативного планирования продаж, организацию технологии продаж в страховании и показатели эффективности каналов продаж

- **умения:** осуществлять сбор, анализ данных для расчета экономических, социально-экономических показателей деятельности

хозяйствующих субъектов и осуществлять оперативное планирование, организацию розничных продаж, реализацию розничных продаж в страховании, анализ эффективности каналов продаж

- **владение навыками:** методики систематизации и оценки исходных данных для расчета экономических, социально-экономических показателей деятельности хозяйствующих субъектов и методикой оперативного планирования продаж, организации технологии продаж в страховании, анализа эффективности каналов продаж

Критерии оценки

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо видна самостоятельность суждений, основные понятия проблемы изложены полно и глубоко) - грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы) - дает неточные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - неполное знание материала (в материале представлена одна точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений) - не отвечает на вопросы аудитории при презентации доклада
неудовлетворительно	обучающийся: - не выполнил доклад

4.2.2. Критерии оценки выполнения заданий «круглого стола»

При выполнении кейс-заданий обучающийся демонстрирует:

знания: организационных структур управления коммерческих предприятий

умения: определять тип организационных структур управления коммерческих предприятий

владение навыками: выбора организационной структуры управления коммерческой деятельностью предприятия при организации нового предприятия или совершенствования действующего предприятия

Критерии оценки выполнения заданий «круглого стола»

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо видна самостоятельность суждений, основные понятия проблемы изложены полно и глубоко) - грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы и задания «круглого стола»
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы) - дает неточные ответы на вопросы и задания «круглого стола»
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - неполное знание материала (в материале представлена одна точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений) - - дает неправильные ответы на вопросы и задания «круглого стола»
неудовлетворительно	обучающийся: – не отвечает на вопросы на вопросы и задания «круглого стола»

Разработчик: доцент, Власова О.В.

(подпись)