

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Максим Александрович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 11.07.2022 09:51:21
Уникальный программный ключ:
8873f497f100e798ae8c92c0d38e105c818d5410

Приложение
к рабочей программе дисциплины

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Организация предпринимательской деятельности

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки / специальность

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование)

Направленность (профиль)/специализация

Логистика

(наименование)

Содержание

1. Пояснительная записка.
2. Типовые контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих уровень сформированности компетенций.
3. Методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации.

1. Пояснительная записка

Цель промежуточной аттестации – оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

Формы промежуточной аттестации: зачет, 7 семестр.

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции
ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели
ПК-19: владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками

Результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Оценочные материалы (семестр 7)
ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Обучающийся знает: экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности	Вопросы (1- 12)
	Обучающийся умеет: Находить новые рыночные возможности	Задания (1-7)
	Обучающийся владеет: навыками построения взаимоотношений предпринимателя с хозяйствующими партнерами	Задания (12-15)

Код и наименование компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Оценочные материалы(семестрб)
ПК-19 владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Обучающийся знает: современные методики и требования к разработке бизнес - плана	Вопросы (13-19)
	Обучающийся умеет: принимать оптимальные решения в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Задания (8-11)
	Обучающийся владеет: навыками координации предпринимательской деятельности	Задания (16-20)

Промежуточная аттестация (зачет) проводится в одной из следующих форм:

- 1) собеседование;
- 2) выполнение заданий в ЭИОС СамГУПС.

2. Типовые¹ контрольные задания или иные материалы для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих уровень сформированности компетенций

2.1 Типовые вопросы (тестовые задания) для оценки знаниевого образовательного результата

Проверяемый образовательный результат:

Код и наименование компетенции	Образовательный результат
ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Обучающийся знает: экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

¹ Приводятся типовые вопросы и задания. Оценочные средства, предназначенные для проведения аттестационного мероприятия, хранятся на кафедре в достаточном для проведения оценочных процедур количестве вариантов. Оценочные средства подлежат актуализации с учетом развития науки, образования, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы. Ответственность за нераспространение содержания оценочных средств среди обучающихся университета несут заведующий кафедрой и преподаватель – разработчик оценочных средств.

Примеры вопросов/заданий

1. Предпринимательская среда – это:

- а) общественная экономическая ситуация, включающая степень экономической свободы, наличие (или возможность появления) предпринимательского корпуса, доминирование рыночного типа экономических связей, возможность формирования предпринимательского капитала и использования необходимых ресурсов;
- б) сложная система взаимообусловленных и взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей на приоритетных направлениях развития науки и техники;
- в) новое, обладающее существенными отличиями техническое решение задач в любой отрасли, дающее положительный эффект;
- г) нет верных ответов.

2. Состав культурной среды характеризуется совокупностью факторов, к которым относят:

- а) политику и технологию;
- б) образование и искусство;
- в) ценности и отношения;
- г) религию и язык;
- д) правоведение и социальный статус;
- е) все, кроме в).

3. Наличие условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления, - это:

- а) внутрифирменное предпринимательство;
- б) предпринимательская среда;
- в) культура предпринимательства;
- г) нет верных ответов.

4. К элементам внутренней предпринимательской среды относят:

- а) технология производства, работники;
- б) результат производства, имидж организации;
- в) конкуренты, партнеры и партнерские связи;
- г) профсоюзы, работники, политические факторы

5. Особенности принятия решений при коллегиальном руководстве - ...

- а) решения принимаются на всех уровнях, обсуждаются в коллективе по группам с привлечением других групп;
- б) стратегические решения принимаются на высшем уровне управления, в малой степени осуществляется делегирование;
- в) стратегические решения принимаются на высшем уровне управления, в высокой степени осуществляется делегирование;
- г) стратегические решения принимаются на высшем уровне управления.

6. Под интрапренерством понимается:

- а) развитие духа предпринимательства и его осуществление внутри существующего предприятия;
- б) тенденция появления новых технологий, которые необходимо внедрять как можно быстрее, иначе потеря конкурентных преимуществ неизбежна;
- в) возможность превращения человека, выдвинувшего предпринимательскую идею, в совладельца предприятия;
- г) активизация и использование творческого потенциала сотрудников

7. Тактические управленческие решения - это:

- а) решение задач конкретного этапа развития системы предприятия;
- б) определение долговременного курса предприятия, решение крупномасштабных задач;
- в) разработка принципиально новых форм и методов перераспределения денежных фондов предприятия;
- г) выработка нормативов

8. Культурная среда, по отношению к фирме, подразделяется на:

- а) внешнюю;
- б) смешанную;
- в) внутреннюю;
- г) все, кроме б).

9. В соответствии с принятой структурой процесса воспроизводства (производство, обмен, распределение, потребление) какие четыре главных сферы предпринимательства выделяют:

- а) общественная;
- б) коммерческая;
- в) производственная;
- г) финансовая;
- д) сфера потребления.

10. Свод неких моральных критериев, норм, нравственных параметров в поведении предпринимателя, требований, предъявляемых культурным сообществом к стилю его работы, характеру общения с людьми, социальному облику, - это:

- а) учредительный договор;
- б) культура предпринимательства;

- в) предпринимательская этика;
- г) договор;
- д) нет верных ответов.

11. Политика, технология, образование, искусство, ценности и отношения, религия, язык, правоведение, социальный статус – это факторы:

- а) предпринимательской среды;
- б) культурной среды;
- в) интрапренерства;
- г) все перечисленное.

12. Наилучшее решение проблем, связанных с учетом особенностей местного законодательства, а также традиций, обычаев и нужд потребителей, определяет:

- а) продуктовая структура управления;
- б) региональная структура управления;
- в) матричная структура управления;
- г) адаптивная структура управления

Код и наименование компетенции	Образовательный результат
ПК-19 владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Обучающийся знает: современные методики и требования к разработке бизнес - плана

Примеры вопросов/заданий

13. Бизнес-план:

- а) имеет жесткую структуру и регламентированный объем информации;
- б) может иметь любую структуру, но ограниченный объем информации;
- в) может быть любого объема, но жесткую структуру;
- г) не имеет ограничений ни по структуре, ни по объему информации.

14. Какой раздел бизнес-плана принято считать заключительным?

- а) стратегию финансирования;
- б) маркетинга;
- в) финансовый план;
- г) прогнозирование.

15. При каком методе составления финансового плана расчеты начинают осуществлять с отдельных предпринимательских единиц, а затем сводятся в единый финансовый план предприятия?

- а) сверху вниз;
- б) снизу вверх;
- в) слева направо;
- г) справа налево.

16. Какие разделы не включаются в финансовый план?

- а) план доходов и расходов;
- б) план денежных поступлений и выплат;
- в) балансовый план;
- г) план по источникам и использованию денежных средств;
- д) план производства продукции (работ, услуг).

17. Назначение бизнес-плана состоит в следующем:

- а) изучить перспективы развития будущего рынка сбыта;
- б) оценить затраты для изготовления и сбыта продукции;
- в) обнаружить возможные опасности;
- г) определить критерии и показатели оценки бизнеса;
- д) верны все варианты.

18. Процесс принятия решений относительно распределения ресурсов, адаптация компании к внешней среде, внутренней организации называется:

- а) стратегическим планированием;
- б) стратегическим управлением;
- в) контролем;
- г) финансовым анализом

19. Контрольная функция финансов организаций реализуется через:

- а) финансовые показатели в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности;
- б) финансовое воздействие;
- в) все перечисленное;
- г) нет верных ответов.

2.2 Типовые задания для оценки навыкового образовательного результата

Проверяемый образовательный результат:

Код и наименование компетенции	Образовательный результат
ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Обучающийся умеет: находить новые рыночные возможности
<p>Примеры заданий</p> <p>1. Первым шагом в процессе создания бизнеса должен быть выбор сферы деятельности. «Вот в чем я точно уверен, так в том, каким бизнесом мне заниматься»- заявил один предприниматель. Однако начинающие предприниматели часто только думают, что знают, какое дело выбрали, поскольку они не провели тщательного анализа своего выбора. Чтобы показать, что следует принимать осознанные решения, рассмотрим следующий пример.</p> <p>Иван Сидоров основал предприятие по продаже и сдаче в аренду велосипедов. Начало бизнеса было очень многообещающим и предприятие быстро росло. Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов, Иван организовал питание и напитки для участников велосипедных прогулок и думал, что будет заниматься выбранным бизнесом. Небольшой участок земли, оборудованный под велосипедную стоянку скоро перестал отвечать потребностям бизнеса. Тогда Иван начал заниматься операциями с недвижимостью. Ему приходилось организовывать ремонт велосипедов. Энтони покупал запчасти и вызывал механика для оказания технической помощи. Фактически Иван пытался быть всем для всех.</p> <p>Возникает вопрос. Каким видом бизнеса занимался Иван?</p> <p>До того момента пока он не попал в затруднительное положение, Ивана был твердо уверен, что занимается сдачей велосипедов в аренду. Однако, первое же затруднительное положение заставило его понять, что то, чем он занят - не только сдача велосипедов в аренду.</p> <p>Прежде чем думать о прибыли, Ивану пришлось определиться, каким бизнесом он склонен заниматься, и сосредоточиться на нем. После тщательного изучения он понял, что его настоящим делом является продажа товаров для отдыха и развлечений. С этого момента начала поступать прибыль.</p> <p>Существенно важным первым шагом для будущих предпринимателей является точное и краткое определение сути своего дела.</p> <p>Вопросы:</p> <p>а) Какими видами бизнеса занимался Иван Сидоров?</p> <p>б) Почему слишком большое число предоставляемых услуг стало мешать получать прибыль Ивану?</p> <p>в) Кто еще кроме самого предпринимателя заинтересован в правильном определении вида бизнеса и почему?</p> <p>г) Приведите собственные примеры, показывающие необходимость четкого определения вида бизнеса, которым занят предприниматель.</p> <p>2. Разработайте алгоритм действий предпринимателя при реализации предпринимательского проекта. Приведите примеры, в чем проявляется переменчивость всех ситуационных факторов внутренней среды предпринимательской организации. Опишите элементы внешней среды какого-либо направления предпринимательской деятельности в вашем регионе</p> <p>3. Напишите идею создания бизнеса, проанализируйте её на основе следующих критериев:</p> <p>Эффективность идеи</p> <ul style="list-style-type: none">- Перспектива завоевания рынка- Время, необходимое для реализации идеи- Размер капитала, необходимого для реализации идеи- Доступность и цена ресурсов- Наличие необходимой рабочей силы <p>4. При оценке предпринимательской идеи ответьте на следующие вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none">- Почему ваша продукция (услуги) могут привлечь ваших потребителей?- Кто конкретно является вашим потребителем?- Где вы будете искать ваших поставщиков?- Как ваши потребители узнают о вашей продукции (услугах)? <p>5. Проведите исследование рынка Вашей предпринимательской идеи по следующим параметрам: спрос, расширение рынка, доступность рынка, конкуренция, уровень цен, постоянство спроса (прогноз), потенциальные потребители для того, чтобы принять окончательное решение об открытии вашего бизнеса.</p> <p>6. Используя приведенную ниже проблемно-ориентировочную таблицу оцените возможные последствия учреждения Вашего бизнеса.</p> <p>Проблемно-ориентировочная таблица</p> <p>1. Что я выиграю при таком варианте решения?</p> <ul style="list-style-type: none">- деньги;- время;- уверенность;- удовольствие; <p>и так далее.</p>	

2. Что я потеряю при таком решении?
 - деньги;
 - время;
 и так далее.
3. Какие новые задачи встанут передо мной?
4. Какие обязанности у меня появятся?
5. Какая новая ситуация у меня возникнет?
6. Каких побочных действий я должен ожидать?
 - положительных;
 - отрицательных.
7. Принесет ли пользу обществу и другим людям данное решение?
8. Принесет ли вред обществу и другим людям данное решение?
9. Возникнут ли в результате данного решения новые проблемы?
10. Потребуются ли новые решения?

7. На территории пригородного района разворачивается строительство жилого массива на 20 тыс. человек. В связи с этим:

- 1) выявите возможные виды предпринимательской активности ;
- 2) охарактеризуйте последовательность действий для реализации отдельных видов предпринимательской активности;
- 3) дайте оценку риска.

ПК-19 владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Обучающийся умеет принимать оптимальные решения в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками
---	---

Примеры заданий

8. Руководитель отдела производства работает в довольно свободных условиях и должен осуществлять выбор среди альтернативных решений управленческой деятельности. В его ведении находятся контроль качества, использование материалов, должностные перемещения, отношения между работниками и многие другие вопросы. В производственном отделе решения требует масса проблем, большинство из которых уже появлялись прежде. Руководитель не только осуществляет рациональный анализ проблемы, но использует для определения соответствующего образа действия свое «чувство» ситуации. Проблемы довольно непросты, они усложняются воздействием внешних факторов. Таким образом, какие бы действия ни предпринимались, доля личной ответственности за них всегда присутствует. Выбранные решения в большинстве случаев оправдывают себя, если осуществляются с достаточной настойчивостью и подкрепляются необходимыми ресурсами. Деятельность руководителя производства во многом связана с выбором подходящей стратегии. Существует ли прямая связь между должностью и уровнем принимаемых решений? Приведите примеры ситуаций, требующих принятия решений всех четырех типов.

9. Изучите структуру и содержание годового финансового отчета выбранного предприятия, выделите основную информацию о формировании и использовании финансовых ресурсов предприятия.

10. Вас назначили начальником отдела кадров на предприятии, которое хронически не получает прибыль и имеет высокую текучесть рабочей силы. Составьте приблизительный план кадровой работы на вашем предприятии.

11. Руководитель отдела производства работает в довольно свободных условиях и должен осуществлять выбор среди альтернативных решений управленческой деятельности. В его ведении находятся контроль качества, использование материалов, должностные перемещения, отношения между работниками и многие другие вопросы. В производственном отделе решения требует масса проблем, большинство из которых уже появлялись прежде. Руководитель не только осуществляет рациональный анализ проблемы, но использует для определения соответствующего образа действия свое «чувство» ситуации. Проблемы довольно непросты, они усложняются воздействием внешних факторов. Таким образом, какие бы действия ни предпринимались, доля личной ответственности за них всегда присутствует. Выбранные решения в большинстве случаев оправдывают себя, если осуществляются с достаточной настойчивостью и подкрепляются необходимыми ресурсами. Деятельность руководителя производства во многом связана с выбором подходящей стратегии. Существует ли прямая связь между должностью и уровнем принимаемых решений? Приведите примеры ситуаций, требующих принятия решений всех четырех типов.

ПК-17 способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Обучающийся владеет: навыками построения взаимоотношений предпринимателя с хозяйствующими партнерами
---	--

Примеры заданий

12. Предприниматель, являясь собственником фирмы, представляет свою фирму во всех инстанциях, взаимодействует с различными элементами внешней и внутренней среды, к которым относятся: покупатели, поставщики конкуренты, кредиторы, арбитражные суды, группы инвесторов, местные органы власти, законодательные и правовые органы, общество, СМИ, образовательные учреждения, сотрудники фирмы и т. д.

Раскройте этапы построения партнерских связей, необходимых любому предпринимателю для достижения поставленных целей по составлению бизнеса.

13. Компания ООО «Торговый Дом» образована 21 декабря 1995 года. Изначально компания занималась созданием мелкооптовых магазинов. За это время компания прошла путь от мелкооптового розничного магазина, до большой торговой базы со складскими площадями более 10000 м².

На данный момент реализована система "современный евроклад" с ячеечным хранением и отгрузкой от ячейки, построены холодильные и морозильные камеры, для работы с продуктами требующими особых условий хранения.

Открыты 11 магазинов эконом класса - «дискаунтер «Аляска» расположенные по всей области. Закуплено и работает более 20 единиц спецтехники от а/м Газель до а/м Камаз, что позволяет быстро и качественно обслуживать не только городских, но и областных клиентов.

Руководство компании особое внимание уделяет профессиональному развитию торгового персонала собственной сети, торговых представителей, офисных работников. Для достижения этой цели регулярно проводятся тренинги и семинары направленные на улучшение качества работы как с клиентами, так и с конечным потребителем.

В ближайшее время ООО «Торговый дом» планирует дальнейшее обустройство складских площадей, где будет налажено своё производство ТНП, а также качественное и количественное развитие собственной розницы.

Общее количество торговых представителей 80 человек, в том числе эксклюзивные команды по контрактам: «Микоян», «Атяшево», «Рот Фронт», «Бабаевский» и другие.

На данный момент компания является одним из лидеров на рынке продуктов питания.

Общество с ограниченной ответственностью Торговый Дом является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Общество имеет самостоятельный баланс, круглую печать. Общество также может иметь штампы, бланки со своим фирменным наименованием, товарный знак.

Для достижения целей своей деятельности общество вправе создавать свои филиалы и представительства, как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. Общество вправе осуществлять внешнеэкономическую деятельность.

Целью деятельности общества является насыщение потребительского рынка в продукции, товарах и услугах, а также извлечение прибыли в интересах участника общества.

Задание: Разработайте рекомендации по формированию системы взаимодействия с поставщиками и подрядчиками.

14. Партнерские связи - это договорные отношения, которые устанавливаются между несколькими предпринимателями, дающие возможность каждому из них получить искомый уровень прибыли путем обмена результатами деятельности (покупка, поставка продукции) в товарной и денежной форме. Сгруппируйте все разнообразие связей в предпринимательстве группируются по 4 основным сферам.

15. Иванов предложил своему знакомому Петрову приобрести у него картину известного мастера. Петров на следующий день отправил по факсу ответ, в котором содержалось его согласие приобрести картину с указанием цены покупки. Через пять дней Иванов сообщил Петрову, что готов продать ему картину по цене на 25% выше, чем цена, предложенная Петровым. Петров не согласился с этим, отметив, что по его мнению, договор между ними уже был заключен на условиях, содержащихся в его факсимильном сообщении, которое должно считаться акцептом. Дайте определение оферты и акцепта. Чьи действия в данном случае можно рассматривать как оферту или акцепт.

ПК-19 владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	Обучающийся владеет: навыками координации предпринимательской деятельности
---	--

Примеры заданий

16. Проведите оценку эффективности деятельности предприятия на ваш выбор. Сделайте выводы.

17. Предпринимательская фирма, выпускающая шоколадные конфеты, выбирает приспособленное конкурентное поведение. Охарактеризуйте основные моменты, которые будут характерны для ее конкурентного поведения. Выработайте план координационных действий для достижения поставленных задач.

18. Составьте модель влияния непредвиденных обстоятельств на организацию.

19. Вы президент крупного акционерного общества. Антимонопольный Комитет выносит решение о том, что ваша доля на географическом товарном рынке составляет 65% и Вы подлежите принудительному разделению. Попытайтесь доказать, что ваша фирма не является монополистом.

20. Региональная компания «Спорт-Экстрим», занимающаяся производством и реализацией спортивных товаров (как собственного производства, так и закупаемых на стороне), на пятом году своего существования столкнулась с прекращением роста выручки и прибыли. При этом не было никаких видимых причин для ухудшения ситуации – кризиса на рынке, резких изменений в ценовой и ассортиментной политике. Ограничения. У «Спорт-Экстрима» не было ресурсов, чтобы на равных конкурировать с крупными федеральными игроками, пришедшими на местный рынок, и вести серьезную экспансию в другие регионы. Компания арендовала помещения у муниципальных органов власти и не могла рассчитывать на эту недвижимость как на дополнительный источник дохода. Необходимо решить. Возможно ли в данной ситуации возвращение компании в прибыльную зону за счет корректировки ее бизнес-модели.

2.3. Перечень вопросов для подготовки обучающихся к промежуточной аттестации

ПК-17: способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели

1. Внутренняя среда предпринимательства.
2. Внешняя среда предпринимательской деятельности.
3. Анализ и прогнозирование рыночной ситуации.
4. Изучение конкурентов и завоевание преимуществ.
5. Внутрифирменное предпринимательство.
6. Порядок государственного регистрирования предпринимательской организации.

7. Определение, принципы, виды и формы маркетинга.
8. Лицензирование предпринимательской деятельности.
9. Коммерческие организации.
10. Некоммерческие организации и их характеристика.
11. Сущность и основные понятия предпринимательской деятельности.
12. Цели и задачи предпринимательства деятельности.
13. Основные функции предпринимательства деятельности.
14. Субъекты и объекты предпринимательской деятельности.

ПК-19: владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками.

1. Технология принятия предпринимательского решения.
2. Методы принятия предпринимательского решения.
3. Сущность и виды планирования.
4. Бизнес – планирование.
5. Финансы организации и источники финансирования.
6. Управление финансами.
7. Коммерческое предпринимательство.
8. Коммерческий риск.
9. Предпринимательская тайна.
10. Финансовое предпринимательство.
11. Пути повышения эффективности предпринимательской деятельности.
12. Предпринимательский риск: сущность, классификация.
13. Способы снижения риска.
14. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности.
15. Контроль эффективности предпринимательской деятельности.

3. Методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания сформированности компетенций при проведении промежуточной аттестации

Критерии формирования оценок по ответам на вопросы, выполнению тестовых заданий

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов на вопросы составляет 100 – 90% от общего объёма заданных вопросов;
- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов на вопросы – 89 – 76% от общего объёма заданных вопросов;
- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов на тестовые вопросы – 75–60 % от общего объёма заданных вопросов;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если количество правильных ответов – менее 60% от общего объёма заданных вопросов.

Критерии формирования оценок по результатам выполнения заданий

«Отлично/зачтено» – ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

«Хорошо/зачтено» – ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов.

«Удовлетворительно/зачтено» – ставится за работу, если обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой ошибки и двух недочетов.

«Неудовлетворительно/не зачтено» – ставится за работу, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки «удовлетворительно» или правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

Виды ошибок:

- грубые ошибки: незнание основных понятий, правил, норм; незнание приемов решения задач; ошибки, показывающие неправильное понимание условия предложенного задания.
- негрубые ошибки: неточности формулировок, определений; нерациональный выбор хода решения.
- недочеты: нерациональные приемы выполнения задания; отдельные погрешности в формулировке выводов; небрежное выполнение задания.

Критерии формирования оценок по зачету

«Зачтено» - обучающийся демонстрирует знание основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем; приобрел необходимые умения и навыки, освоил вопросы практического применения полученных знаний, не допустил фактических ошибок при ответе, достаточно последовательно и логично излагает теоретический материал, допуская лишь незначительные нарушения последовательности изложения и некоторые неточности.

«Не зачтено» - выставляется в том случае, когда обучающийся демонстрирует фрагментарные знания основных разделов программы изучаемого курса: его базовых понятий и фундаментальных проблем. У обучающегося слабо выражена способность к самостоятельному аналитическому мышлению, имеются затруднения в изложении материала, отсутствуют необходимые умения и навыки, допущены грубые ошибки и незнание терминологии, отказ отвечать на дополнительные вопросы, знание которых необходимо для получения положительной оценки.

Экспертный лист
оценочных материалов для проведения промежуточной аттестации по
дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»

по направлению подготовки/специальности

38.03.02 Менеджмент

шифр и наименование направления подготовки/специальности

Логистика

профиль / специализация

Бакалавр

квалификация выпускника

1. Формальное оценивание			
Показатели	Присутствуют	Отсутствуют	
Наличие обязательных структурных элементов:			
– титульный лист	Присутствует		
– пояснительная записка	Присутствует		
– типовые оценочные материалы	Присутствуют		
– методические материалы, определяющие процедуру и критерии оценивания	Присутствуют		
Содержательное оценивание			
Показатели	Соответствует	Соответствует частично	Не соответствует
Соответствие требованиям ФГОС ВО к результатам освоения программы	Соответствует		
Соответствие требованиям ОПОП ВО к результатам освоения программы	Соответствует		
Ориентация на требования к трудовым функциям ПС (при наличии утвержденного ПС)			
Соответствует формируемым компетенциям, индикаторам достижения компетенций	Соответствует		

Заключение: ФОС рекомендуется/ не рекомендуется к внедрению; обеспечивает/ не обеспечивает объективность и достоверность результатов при проведении оценивания результатов обучения; критерии и показатели оценивания компетенций, шкалы оценивания обеспечивают/ не обеспечивают проведение всесторонней оценки результатов обучения.

Эксперт, должность, ученая степень, ученое звание _____ / Ф.И.О.

(подпись)

МП