

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Таскаев Сергей Вадимович

Должность: Ректор

Дата подписания: 17.09.2025 09:48:52

Уникальный программный ключ:

04c19ed8bb98f3b6cb77a486b9a8788b8322525



МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)

Факультет управления

Кафедра прикладной экономики и маркетинга

Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерция промышленной продукции» по направлению подготовки (специальности) 38 03 01 «Экономика» направленности (профилю) Инженерная экономика и промышленная коммерция
ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Версия документа - 1	стр. 1 из 20	Первый экземпляр _____	КОПИЯ № _____
----------------------	--------------	------------------------	---------------

**Фонд оценочных средств
для промежуточной аттестации
по дисциплине**

Организация выставочной деятельности предприятия

Направление подготовки (специальность)

38 03 01 Экономика

Направленность (профиль)

«Инженерная экономика и промышленная коммерция»

Присваиваемая квалификация (степень)

бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Челябинск 2025 г.



Содержание

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
 - 2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной
3. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
 - 3.1 Виды оценочных средств
 - 3.2 Содержание оценочных средств
4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
 - 4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации (зачета)
 - 4.2 Критерии оценивания промежуточной аттестации по видам оценочных средств
 - 4.3. Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций



1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: *38.03.01 Экономика*

Направленность (профиль):

Инженерная экономика и промышленная коммерция

Дисциплина: **Организация выставочной деятельности предприятия**

Семестр (семестры) изучения: *4*

Форма (формы) промежуточной аттестации: *зачет*

Для оценки результатов изучения дисциплины используется *балльно-рейтинговая система*.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ЭТАПЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной

Изучение дисциплины «**Организация выставочной деятельности предприятия**» направлено на формирование следующих компетенций:

Коды компет. (по ФГОС)	Содержание компетенций, согласно ФГОС	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3	- Способен разрабатывать инвестиционные проекты в сфере инженерной экономики и промышленной коммерции и руководить подготовкой инвестиционных проектов в соответствии со стандартами инвестиционного проектирования	Знать – инвестиционные проекты в сфере инженерной экономики и промышленной коммерции и руководить подготовкой инвестиционных проектов в соответствии со стандартами инвестиционного проектирования. Уметь – разрабатывать инвестиционные проекты в сфере инженерной экономики и промышленной коммерции и руководить подготовкой инвестиционных проектов в соответствии со стандартами инвестиционного проектирования. Владеть – способностью и навыками разрабатывать инвестиционные проекты в сфере инженерной экономики и промышленной коммерции и



		руководить подготовкой инвестиционных проектов в соответствии со стандартами инвестиционного проектирования.
--	--	--

3. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1 Виды оценочных средств*

№ п/п	Код компетенции/ планируемые результаты обучения	Контролируемые темы/ разделы	Наименование оценочного средства для текущего контроля	Наименование оценочного средства на промежуточной аттестации
1	ПК-3 Знать – особенности построение выставочной деятельности. Уметь – анализировать основные функции коммерческих служб предприятий в выставочной деятельности. Владеть – способностью оценки показателей работы коммерческих служб предприятий в выставочной деятельности.	Общая характеристика выставочной деятельности	Конспект, открытый тест, вопросы для устного опроса (собеседования)	Закрытый тест, Теоретические вопросы к зачету №1-40
2	ПК-3 Знать – типы выставок и их роль в деятельности предприятия. Уметь – управлять процессом разработки моделей выставок и их роль в деятельности предприятия. Владеть – умением оценивать коммерческую ситуацию на рынке.	Типы выставок и их роль в деятельности предприятия	Блок-схема, открытый тест, вопросы для устного опроса (собеседования)	Закрытый тест, Теоретические вопросы к зачету №1-40
3	ПК-3 Знать – особенности организации выставочной	Выставка как инструмент выявления	Деловая ситуация, открытый	Закрытый тест, Теоретические вопросы к



	деятельности. Уметь – анализировать факторы, влияющие на организацию выставочной деятельности. Владеть – способностью формирования технологий организации выставочной деятельности.	возможности рынка	тест, вопросы для устного опроса (собеседования)	зачету №1-40
4	ПК-3 Знать – особенности анализа выставочной деятельности предприятия и его методы. Уметь – формировать общие принципы административного регламента по организации выставочной деятельности предприятия. Владеть – навыками стратегии контроля за организацией выставочной деятельности предприятия	Эффективность выставочной деятельности предприятия	Проект, открытый тест, вопросы для устного опроса (собеседования)	Закрытый тест, Теоретические вопросы к зачету №1-40
	ПК-3	Итоговое задание по дисциплине	Закрытый тест	Закрытый тест

**Типовые задания, критерии и показатели оценивания в рамках текущего контроля представлены в рабочей программе по дисциплине. Полные комплекты оценочных средств и контрольно-измерительных материалов хранятся на кафедре и являются учебно-методическими материалами ограниченного (конфиденциального) пользования.*

3.2 Содержание оценочных средств

Оценочные средства промежуточной аттестации представлены базой вопросов для тестирования, теоретических вопросов для собеседования и практическими заданиями.

3.2.1 База вопросов для открытого тестирования¹

№	Формулировка вопроса
---	----------------------

¹ Тесты открытые со свободным кратким ответом



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет управления
Кафедра прикладной экономики и маркетинга

п/п	
1.	Качественная и количественная характеристика выставочной деятельности в мире.
2.	Ключевые проблемы развития выставочной деятельности в России
3.	Основные тенденции выставочной деятельности и их влияние на рынки стран с переходной экономикой.
4.	Организация выставочного пространства.
5.	Выставка: определение, функции, классификация.
6.	Проектирование выставки.
7.	Основные виды выставок.
8.	Виды современных презентаций.
9.	Обеспечение безопасности экспонатов и посетителей.
10.	Научное проектирование выставки.
11.	Художественное проектирование выставки и презентации.
12.	Организация рекламы выставки и презентации.
13.	Дипломатия выставочного бизнеса.
14.	Специфика подготовки и работы выставки за рубежом.
15.	Перспективное планирование выставочного дела.
16.	Административная работа на выставке.
17.	Текущее планирование выставочного дела.
18.	Содержание предвыставочной работы.
19.	Подготовка каталогов.
20.	Оценка результатов работы выставки или презентации.
21.	Организация региональных выставок.
22.	Организация международных выставок.
23.	Электроэнергия, освещение и связь на выставке.
24.	Специфика работы дизайнера по организации выставки или пр
25.	Монтаж и разборка выставки.
26.	Организация международной выставки.
27.	Стенд на выставке.
28.	Разработка мультимедийной презентации.
29.	Авторские права выставочных экспонатов.
30.	Бюджет и смета расходов выставки и презентации.
31.	Классификация выставочного оборудования.
32.	Конструктивные особенности выставочного оборудования.
33.	Мобильные и выставочные стенды.
34.	Порядок установки и размещения выставочного оборудования.
35.	Меры безопасности при работе с выставочным оборудованием.
36.	Организация экспозиции выставки.
37.	Содержательное и художественное оформление экспозиции.



38.	Этапы работы над созданием экспозиции.
39.	Стенд как место торговли.
40.	Административная работа на выставке.

3.2.2 База контрольных заданий²

№ п/п	Формулировка задания	
	Тема задания	Вопросы задания
1	Конспект (подготовить материал в объеме от 5 до 10 страниц печатного текста) по теме: Общая характеристика выставочной деятельности	1. Понятие и характеристика выставочной деятельности. 2. Особенности организации выставочной деятельности. 3. Виды выставочной деятельности. *Дополнительные темы для самостоятельной разработки и дополнительного доклада: - Качественная и количественная характеристика выставочной деятельности в мире. - Ключевые проблемы развития выставочной деятельности в России. - Основные тенденции выставочной деятельности и их влияние на рынки стран с переходной экономикой.
2	Блок-схема (представить в виде презентации или наглядного изображения) по теме: Типы выставок и их роль в деятельности предприятия	Используя теоретико-методологические основы организации выставочной деятельности, разработать и представить блок-схему «Модель выставки». Рассмотреть особенности экспозиции как информационно-коммуникационной системы. Дать характеристику структуре экспозиционного пространства.
3	Деловая ситуация (подготовить сценарий в виде печатного текста, выделить аудиторию, распределение ролей между участниками, уточнить	Используя теоретико-методологические основы выставочной деятельности, разработать и представить сценарий деловой ситуации «Выставка как инструмент выявления возможностей рынка», с учетом следующих аспектов: 1. Выбор тематико-экспозиционного

² Задания выполняются в свободное от аудиторных занятий и требуют обязательного оформления



	игровое время, обозначить искомые результаты) по теме: Выставка как инструмент выявления возможностей рынка	плана осуществляется с учетом характера решаемых проблем, специфики клиентной организации (размеры, отраслевая принадлежность). 2. Сценарий как основа организации выставочного пространства.
4	Проект (представить в виде презентации или печатного материала) по теме: Эффективность выставочной деятельности предприятия	Используя теоретико-методологические основы организации выставочной деятельности, разработать и представить проект «Эффективность выставочной деятельности предприятия». Раскрыть основные элементы: определение результативности; сущность прямых и косвенных результатов; критерии результативности.

3.2.3 База вопросов итогового теста³

1. Экспозиция — это:

- а) предмет, выставляемый для обозрения — в музее, на выставке и др.;
- б) лицо, учреждение, организация, выставляющие какие-либо предметы на выставке;
- в) **системное (хронологическое, типологическое) размещение экспонатов в музеях и на выставках.**

2. В каком году были изданы «Нормальные правила для губернских выставок сельских произведений»?

- а) **в 1850;**
- б) в 1852;
- в) в 1856.

3. Кому на выставках присуждались золотые и большие серебряные медали?

- а) **лицам дворянского и городского сословий;**
- б) свободным сельским обывателям;
- в) всем участникам выставки.

4. В каком году состоялась первая торгово-промышленная выставка?

- а) в 1851;

³ В тестовых заданиях необходимо выделить верный ответ



б) в 1850;

в) в 1831.

5. Кто является автором книги «Мысли по случаю выставки в Москве изделий русской отечественной промышленности»?

а) Сергей Глинка;

б) Иван Тургенев;

в) Владимир Короленко.

6. В каком году в России прошла первая автомобильная выставка?

а) в 1910;

б) в 1908;

в) в 1907.

7. Кто стал победителем автогонки Москва — Санкт-Петербург, приуроченной к первой автомобильной выставке?

а) Жемличка;

б) Дюрэ;

в) Хеббидж.

8. Где в 1908 году состоялась международная выставка автомобилей, моторных лодок, двигателей, велосипедов и спорта?

а) в Москве;

б) в Санкт-Петербурге;

в) в Курске.

9. В каком году в Москве прошла Американская национальная выставка?

а) в 1961;

б) в 1959;

в) в 1958.

10. На стенде должны быть выставлены те образцы продукции:

а) которые являются наиболее дорогими;

б) которые являются наиболее красочными;

в) которые представляют наибольший интерес для целевой группы.

11. На стенде каждая группа продукции должна быть представлена:

а) образцами наиболее ходового ассортимента;

б) новинками;

в) как образцами наиболее ходового ассортимента, так и перспективными новинками.



12. Активная зона стенда используется:

- а) для переговоров;
- б) для общения с посетителями и выяснения сферы их интересов;**
- в) для привлечения внимания проходящих мимо посетителей.

13. Для подписания контрактов используется:

- а) пассивная зона стенда;
- б) активная зона стенда;
- в) интенсивная зона стенда.**

14. На выставке следует заговаривать с посетителями, которые:

- а) интенсивно рассматривают и изучают выставочные предметы и образцы;**
- б) проходят мимо вашего стенда;
- в) хорошо одеты.

15. Что нужно сделать, если перед вашим стендом предстал конкурент?

- а) высказать все, что вы думаете о качестве его продукции;
- б) предоставить ему информацию в разумных пределах;**
- в) отвернуться и не давать ответов ни на какие вопросы.

16. Когда готовится отчет об эффективности выставочных контактов?

- а) через месяц после выставки;
- б) не ранее, чем через 4 месяца после выставки;**
- в) через два месяца после выставки.

17. В 1850 г. министерство разделило Российскую Империю на:

- а) десять «выставочных округов»;
- б) пять «выставочных округов»;
- в) семь «выставочных округов».**

18. На первых сельскохозяйственных выставках происхождение и принадлежность предметов экспоненту:

- а) не подтверждалась;
- б) должна была подтверждаться письменным удостоверением;**
- в) подтверждалась словом участника.

19. Что было важнейшей составляющей сельскохозяйственных смотров середины XIX века?

- а) состязания;**
- б) банкет;
- в) участие в выставках градоначальников.



20. Кто возглавил комитет по организации первой торгово-промышленной выставки в Москве?

- а) Алексей Дмитриевич Вавилов;
- б) Сергей Иванович Гагарин;**
- в) Денис Семенович Краснов.

21. Какие дни на торгово-промышленной выставке считались «господскими»?

- а) суббота и воскресенье;
- б) понедельник и среда;
- в) вторник и пятница.**

22. В соответствии с правилами проведения первой торгово-промышленной выставки:

- а) любой экспонат мог быть куплен при условии, что останется на месте до окончания выставки;
- б) выставляемые экспонаты не подлежали продаже;
- в) выставляемые экспонаты после окончания выставки раздаривались желающим.

23. Кто занимался организациями выставок в СССР до 1977 года?

- а) Торговая палата;**
- б) Министерство финансов;
- в) Комитет торговли.

24. В каком году возникла специализированная организация «Экспоцентр»?

- а) в 1980;
- б) в 1978;
- в) в 1977.**

25. Когда появились всемирные выставки?

- а) в 20 веке;
- б) в 19 веке;**
- в) в 18 веке.

26. Что является целью ярмарки?

- а) предоставление ее участникам возможности выставить образцы своего производства, продемонстрировать новые достижения и технические усовершенствования с целью заключения торговых сделок;**



- б) показать научно-технические достижения одной страны или различных стран в одной или нескольких отраслях производства, науки и техники;
- в) предоставление возможности участникам сменить свою сферу деятельности.

27. Чем отличаются межрегиональные выставки от региональных?

- а) межрегиональные имеют другую структуру;
- б) межрегиональные располагают большим радиусом действия;**
- в) межрегиональные представляют только одну отрасль.

28. По характеру выставляемых экспонентов все выставки и ярмарки делятся на:

- а) долгосрочные и краткосрочные;
- б) региональные и всемирные;
- в) универсальные и специализированные.**

29. Какая международная организация была создана в 1931 году?

- а) международное бюро выставок;**
- б) рыночная группа по международным ярмаркам Комиссии по развитию внешней торговли при Европейской Экономической Комиссии ООН;
- в) союз международных ярмарок.

30. Какой способ привлечения клиентов на выставку является самым эффективным?

- а) приглашение по факсу;
- б) реклама в прессе;
- в) персональное приглашение.**

31. Какой тип стенда является самым распространенным?

- а) линейный;**
- б) угловой;
- в) «полуостров».

32. Какой стенд состоит из двух расположенных друг против друга стендов, обычно линейных, и представляет собой вынужденное решение для экспонента?

- а) «полуостров»;
- б) «остров»;
- в) «визави».**

33. Что такое торгово-промышленная выставка?



а) кратковременное мероприятие, периодически проводимое в одном и том же месте, в рамках которого большое количество предприятий с помощью образцов представляет объективный масштаб товаров/услуг одной или нескольких отраслей, с тем чтобы посетитель — коммерсант - получил ясное представление об их предпринимательских возможностях, тогда как экспонент при помощи экспонируемых товаров стремится распространить информацию о своей фирме и ее продукции и заключить прямые торговые сделки;

б) кратковременное мероприятие, периодически проводимое в одном и том же месте, в рамках которого значительное количество предприятий с помощью образцов дают представительную картину предложения товаров/услуг одной или нескольких отраслей и стремятся информировать конечных потребителей о своей фирме и ее продукции с конечной целью содействия продажам;

в) мероприятие рыночного характера, основной целью которого являлся сбыт.

34. В течение какого времени проводятся краткосрочные выставки?

а) в течение двух месяцев;

б) в течение месяца;

в) **не более трех недель.**

35. Как называются выставки, в которых используются различные средства транспорта?

а) **передвижные;**

б) переносные;

в) специализированные.

36. Где обычно организуются торговые недели?

а) в гастрономах;

б) на открытых площадках;

в) **в универсальных магазинах крупных городов.**

37. На коллективном стенде представляют:

а) ряд участников, которые представляют разнородные товары;

б) **ряд участников, которые выставляют однородные или дополняющие друг друга товары или услуги из одной страны;**

в) ряд участников, которые представляют услуги из разных стран.

38. Участие на коллективном стенде:

а) никак не влияет на расходы экспозиции;

б) увеличивает расходы;



в) снижает расходы.

39. Как должен быть освещен выставочный стенд?

- а) равномерно;**
- б) освещаются только экспонаты;
- в) освещается только центр стенда.

40. Для чего необходимо предметное освещение стенда?

- а) чтобы скрыть возможные дефекты;
- б) для воздействия на расстоянии;**
- в) для придания таинственности.

41. На какой высоте должны располагаться стандартные плафонные светильники?

- а) 2-3 метра;**
- б) 30 сантиметров;
- в) не более 1 метра.

42. Что является средством для ближнего опознавания?

- а) расположение экспонента по отношению ко входу;
- б) тип стенда;
- в) цвет выставленных товаров.**

43. Для чего необходимо использование аудиовизуальных средств?

- а) для того, чтобы показывать в деле такие товары и процессы, которые по техническим причинам не могут быть продемонстрированы на стенде;**
- б) для того, чтобы обеспечить преимущество перед конкурентами, «выделиться из толпы»;
- в) для того, чтобы повысить стоимость выставленной продукции.

44. Что относится к техническому оборудованию стенда?

- а) архитектура стенда;
- б) тип стенда;
- в) оргтехника.**

45. Сувениры, которые вручают посетителям, должны:

- а) быть одинаковыми для всех посетителей;**
- б) делиться на несколько категорий;
- в) выдаваться только VIP-клиентам.



46. Если во время выставки вы собираетесь заключить большой контракт или представляете новый продукт, то:

- а) **организуите пресс-конференцию или брифинг;**
- б) исключите участие прессы на выставке;
- в) обязательно организуйте бесплатную раздачу продукта.

47. Какой вопрос не следует задавать посетителям стенда?

- а) **«Что-то вас интересует? Вам помочь?»;**
- б) «Каким изделием вы интересуетесь?»;
- в) «Что вы думаете о нашем новом аппарате?»

48. Если нет четко предписанной формы одежды для сотрудников, работающих на стенде, то выбирайте:

- а) одежду яркой расцветки;
- б) ту одежду, в которой вы чувствуете себя комфортно;
- в) **серьезный, деловой костюм.**

49. Согласно плану Марлиса К. Арнольда, на послевыставочной стадии первый контакт с клиентами должен состояться:

- а) в течение недели после выставки;
- б) **в течение 48 часов после выставки;**
- в) в течение двух недель после выставки.

50. При общении с клиентом:

- а) критиковать конкурентов нужно косвенно;
- б) нужно сразу же указать на недостатки конкурентов;
- в) **о конкурентах лучше вообще не говорить.**

4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета в виде **трех этапов**. Для этого необходимо: пройти открытое тестирование; подготовить контрольные задания; выполнить итоговый тест.

На первом этапе студент кратко отвечает на открытые три тестовых вопроса (полученных случайным выбором). Продолжительность – 30 минут. Тесты, открытые со свободным ответом, не предполагают вариантов ответа, правильный ответ требуется написать самостоятельно.



Вопросы для тестирования (открытые тесты) оцениваются владением понятийным аппаратом, знанием и умением формулировать и анализировать проблемы предметного характера в конкретных ситуациях.

На втором этапе студент демонстрирует выполнение контрольных заданий. Задания по всем основным темам дисциплины выполняются в свободное от аудиторных занятий время, требуют обязательного оформления и демонстрации. Продолжительность демонстрации выполненных заданий – 10 минут.

Контрольное задание оценивается преподавателем.

На третьем этапе студент выполняет итоговый тест. Тест представлен в виде закрытых вопросов, при ответе предполагается выбор правильного варианта из предложенных (тестовые задания имеют **ЕДИНСТВЕННЫЙ** верный вариант ответа). Продолжительность – 10 минут. Итоговый тест студентом выполняется в виде **компьютерного тестирования** по дисциплине «**Организация выставочной деятельности предприятия**». Тестирование проверяет знания студентов по изученным темам дисциплины. Контрольное тестирование выполняется в компьютерном классе в присутствии преподавателя. Сроки выполнения тестирования – согласовываются с преподавателем. Тестовые задания размещены в системе MOODLE. Чтобы получить в нее доступ, необходимо зарегистрироваться. Для этого следует зайти на главную страницу сайта <http://moodle.uio.csu.ru>.

Оценочные средства представлены:

- базой открытых вопросов для тестирования;
- контрольными заданиями в виде: выполнение конспекта, в блок-схемы, проекта, сценария деловой ситуации;
- итоговым тестом.

4.2. Критерии оценивания промежуточной аттестации по видам оценочных средств

4.2.1. Критерии оценивания теоретического вопроса

Характеристика знаний, умений и навыков	Характеристика устного ответа	Баллы
Знает и свободно владеет материалом и использует в анализе практических ситуаций	Ответ последовательный, вывод четкий, логичный	30
Знает и умеет применять теорию на практике, но допускает	Ответ последовательный вывод ясен	20



МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет управления
Кафедра прикладной экономики и маркетинга

неточности		
Знает или имеет представление о теории, но допускает ошибки	Ответ недостаточно последователен, вывод неясен	10
Не знает теории, в том числе понятий по теме задания	Нет ответа или ответ неудовлетворительный	0

Каждый правильный ответ на тестовый вопрос – 10 баллов.
Максимальное количество баллов – 30.

4.2.2. Критерии оценивания контрольных заданий

Критерии оценивания контрольных заданий (**обязательное выполнение всех заданий по дисциплине**):

Характеристики выполненных заданий	Баллы
Максимальный балл за выполненные задания (4 заданий по 9 тах баллов) и дополнительные самостоятельные выступления в виде доклада (4 балла - доклад по 1 баллу)	40
Выполненные задания полностью соответствуют заявленным темам, имеют понятный интерфейс, материал четко структурирован, оформлен эстетично; выделена теоретическая значимость обсуждаемого материала и его практическая ценность (4 заданий по 9 тах баллов)	36
Выполненные задания полностью соответствуют заявленным темам, имеют понятный интерфейс, материал четко структурирован. Имеющиеся ошибки незначительны (4 заданий по 7 балла)	28
Выполненные задания соответствует заявленным темам, но есть небольшие замечания по раскрытию материала и интерфейсу (4 заданий по 4 балла)	16
Представленные материалы не соответствуют заданию	0

- **Круглый стол (дискуссия)** - студент для участия в круглом столе подготавливает **конспект**, где материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; в дискуссии показывает умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами; высказывает свою точку зрения; проявляет сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков.

- **Разработка блок-схемы** – студент разрабатывает **блок-схему**, где наглядно представлен материал по теме; демонстрирует знание и свободное



владение фактическим материалом по теме; умеет использовать понятийный аппарат при анализе заявленной проблемы.

- **Деловая ситуация (деловая игра)** - студент готовит **сценарий деловой игры** в виде печатного текста; необходимо выделить аудиторию; распределение ролей между участниками; уточнить игровое время; обозначить искомые результаты. Студент легко ориентируется в содержании учебного материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, решать практические задачи, высказывать и обосновывать свои суждения; предполагает грамотное, логическое изложение своей позиции; поведение игрока естественное, речь уверенная, в ходе игры использует наглядные материалы (реквизит, слайды).

- **Разработка проекта** – студент представляет в виде презентации или печатного материала проектную работу, в которой разработан алгоритм решения поставленной в задании проблемы. Студент отвечает на проблемные вопросы; участвует в коллективных обсуждениях в ходе защиты проекта. Результаты работы, могут быть представлены при помощи компьютерных средств, оформлены в соответствии с правилами; устное выступление участника логично; выступление подкреплено презентацией или публикацией; в ходе устного выступления даны ответы на все дополнительные вопросы аудитории.

Демонстрация и защита контрольных заданий (четыре заданий) оценивается до 40 баллов (**максимальное количество баллов**).

4.2.3. Критерии оценивания итогового теста:

30 баллов	20 баллов	10 баллов	5 баллов	0 баллов
20	18	15	10	менее 10
выполненных	выполненных	выполненных	выполненных	выполненных
заданий	заданий	заданий	заданий	заданий
(100%)	(90%)	(75%)	(50%)	

Максимальное количество баллов – 30.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- методы технико-экономического анализа в организациях инженерной экономики для выявления резервов в сфере промышленной коммерции.

Уметь:

– применять навыки разработки и экспертизы инвестиционных проектов организации выставочной деятельности предприятия в сфере инженерной экономики и промышленной коммерции.



Владеть:

- способностью руководить подготовкой инвестиционных проектов организации выставочной деятельности предприятия в сфере инженерной экономики и промышленной коммерции, обосновывать управленческие решения на основе разработанных проектов.

Зачтено			Незачтено
Высокий уровень освоения проверяемых компетенций	Средний уровень освоения проверяемых компетенций	Базовый уровень освоения проверяемых компетенций	Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций

4.3. Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций

При итоговой оценке сформированности компетенций у обучающихся *очно-заочного* отделения в рамках дисциплины «**Организация выставочной деятельности предприятия**» применяется балльно-рейтинговая система оценки.

При подведении итогов учитываются результаты текущей аттестации. Полученные за текущую аттестацию баллы суммируются с баллами, полученными за каждый этап при прохождении промежуточной аттестации.

При успешном (удовлетворительном) усвоении дисциплины и получении итоговой оценки - критериальный показатель – **зачтено**.

Критерии итоговой оценки

«Зачтено» - студент обнаруживает систематические и глубокие знания по темам дисциплины; владеет материалами основной и дополнительной литературы, рекомендованной программой курса; глубоко понимает взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии; умеет связать теоретические основы методологии науки с процессом исследования; проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

«Незачтено» - студент обнаруживает существенные пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в трактовке основных концепций и категорий курса, не понимает специфику количественных и качественных методов, фундаментальных и прикладных исследований.

Таблица перевода итоговых баллов в традиционную (пятибалльную) систему оценок:



Баллы	Оценка
100 - 61	Зачтено
60 - 0	Незачтено

Особенности проведения процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обозначены в рабочей программе дисциплины (модуля).

Уровни сформированности компетенций определяется следующим образом:

1. **Высокий уровень** сформированности компетенций:

- студент проявляет формирование компетенций на высоком уровне, готовность к самостоятельной профессиональной деятельности. Владеет системными знаниями техники общения как совокупности конкретных коммуникативных приемов, с применением эффективных стратегий делового общения.

- студент способен аргументировать собственную точку зрения по дискуссионным вопросам дисциплины, решать проблемные вопросы, критически оценивать информацию о состоянии и проблемах развития обратной связи в межличностном общении, формулировать собственные выводы.

2. **Средний уровень** сформированности компетенций:

- студент показывает готовность применять системные знания по осуществлению деловых коммуникаций, умения и навыки внедрять формы делового общения;

- у студента формируется комплексное знание особенностей применения и понимания различных видов и форм общения, умение сбора, анализа и обработки данных, необходимых для организации взаимодействия в процессе делового общения.

3. **Базовый уровень** сформированности компетенций:

- студент предполагает формирование компетенций на начальном уровне: знание основных положений организации деловых коммуникаций;

- студент способен отвечать на вопросы в форме закрытого теста.

Количество правильных ответов – не менее 50%.

4. **Низкий уровень** сформированности компетенций соответствует оценке **незачтено**.

Фонд оценочных средств дисциплины (модуля) одобрен и рекомендован:

Проректор по учебной работе

утверждено 24.02.25

А.А. Саламатов

Ученым советом факультета экономики и управления

Протокол заседания № 1 от 11.02.2025

Председатель Ученого совета
факультета экономики и
управления

согласовано

А. А. Егорова

Заседанием кафедры прикладной экономики и маркетинга

Протокол заседания № 5 от 04.02.2025

Заведующий кафедрой

согласовано

С. А. Головихин

Автор (составитель)

Е.В. Абилова