

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«30» июня 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.12.02

Организация промышленной коммерции

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: 29 менеджмента

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки: Страхование

Уровень образования: бакалавриат

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего			72
	Аудиторные занятия			8
	Лекции			4
	Лабораторные занятия			
	Практические занятия			4
	Самостоятельная работа			60
	Промежуточная аттестация			4
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен			
	Зачет			8
	Контрольная работа			8
	Курсовая работа			
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)				2

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная												
Очно-заочная												
Заочная							0,5	1,5				

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

и на основании учебного плана № 1/3/635

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организации промышленной коммерции

1.3. Задачи дисциплины

- раскрыть основные принципы и элементы коммерческой деятельности предприятия, как в сфере материального производства, так и в сфере обращения;
- рассмотреть вопросы возникновения рисков предприятий, связанных с коммерческой деятельностью промышленного предприятия и методы их снижения;
- определить проблемы и способы их решения в области организации и планирования продаж.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-29	Способность осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж	второй
Планируемые результаты обучения Знать: основы функционирования промышленного предприятия и места возникновения коммерческих рисков; Уметь: формировать организационные структуры коммерческих служб организации; Владеть: навыками прогнозирования продаж, оценки эффективности каналов продаж.		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

Маркетинг, Бухгалтерский учёт (ПК-29).

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. ..Основы коммерческой деятельности			
Тема 1. Сущность, роль и задачи коммерческой работы Функциональная деятельность производственного предприятия. Понятие и сущность коммерческой деятельности промышленного предприятия. Коммерческая информация и ее защита.			4
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии Основные элементы организации управления коммерческой деятельностью. Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия.			6
Тема 3. Организация хозяйственных связей в коммерческой организации Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Виды договоров, применяемых в товарном обороте.			6
Тема 4. Коммерческий риск и способы его уменьшения (лекция-диалог)			12

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Сущность риска. Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия. Страхование рисков			
Текущий контроль 1			-
Учебный модуль 2. Организация коммерческой деятельности на промышленном предприятии ...			
Тема 5. Прогнозирование объема продаж продукции. Исследование конъюнктуры товарного рынка. Ценовая политика предприятия. Формирование портфеля заказов предприятия. Виды сбыта продукции. Дизайн канала распределения			8
Тема 6. Формирование спроса и стимулирование сбыта. Структура спроса и конъюнктура товарного рынка. Виды деятельности по формированию спроса. Основные мероприятия и средства стимулирования сбыта			6
Тема 7. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии. Сущность планирования материально-технического снабжения предприятия в условиях рынка. Цели и задачи изучения рынка сырья и материалов. Выбор потенциального поставщика			8
Тема 8. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Аналитические методы оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях. Анализ закупочной и сбытовой деятельности.			8
Контрольная работа			10
Текущий контроль 2			-
Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет)			4
ВСЕГО:			72

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1					7	1
2					7	1
3					7	1
4					7	1
5					7	-
6					7	-
7					7	-
8					7	-
ВСЕГО:						4

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
2	Построение организационных структур коммерческих служб (<i>разбор конкретных ситуаций</i>)					8	1
4	Определение коммерческих рисков и способов их уменьшения (<i>дискуссия</i>)					8	1
6	Ценовая политика при недозагруженных мощностях (<i>разбор конкретных</i>)					8	1

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
	<i>8 ситуаций</i>						
8	Анализ коммерческой деятельности на предприятии (разбор конкретных ситуаций)					8	1
ВСЕГО:							4

3.3. Лабораторные занятия (не предусмотрено)

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ (не предусмотрено)

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1,2	Контрольная работа					8	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала					7	14
Усвоение теоретического материала					8	26
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям					8	10
Выполнение домашних заданий					8	10
Подготовка к зачету					8	4
ВСЕГО:						64

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция-диалог			1
Практические и семинарские занятия	Дискуссия			1
ВСЕГО:				2

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических занятий,	10	• 25 баллов за каждое занятие (всего 4 занятия в семестре), максимум 100 баллов;
2	Решение всех задач на практических занятиях	15	20 баллов за каждую задачу (всего 5 задач), всего 100 баллов
3	Контрольная работа	15	Максимальное количество баллов – 100
4	Сдача зачета	60	• Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум 40 баллов; • Решение практической задачи – максимум 60 баллов
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	Зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60	3 (удовлетворительно)	
40 – 50		
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Не зачтено
1 – 16		
0		

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Джоббер Д., Ланкастер Дж.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 621 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52666>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Минько Э.В., Минько А.Э.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017.— 404 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Федорова Л. А. Организация промышленной коммерции [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Л. А. Федорова, О. В. Жикина. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: ФГБОУВО «СПбГУПТД», 2017. – 101 с.– Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2017555, по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Федорова, Л.А. Управление конкурентоспособностью предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Л. А. Федорова, Д. А. Симбарская, О. С. Данилова. – СПб.: СПГУТД, 2015. – 99 с. - Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2505, по паролю.
3. Федорова, Л. А. Управление продажами [Электронный ресурс]: учебное пособие /Л. А. Федорова, О. С. Данилова. – СПб.: СПГУТД, 2015. – 85 с. - Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=3307, по паролю.

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. — Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: <http://publish.sutd.ru>;
2. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iprbookshop.ru/>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Windows 10, OfficeStd 2016 RUS OLP NL Acdmc
2. Office Professional Plus 2016,
3. Microsoft Windows 10 Pro,
4. Statistica,

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. Специализированная мебель и доска, переносное оборудование: ноутбук, мультимедийный проектор, экран
2. Мультимедийное оборудование, персональные компьютеры выходом в сеть «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду

8.6. Иные сведения и (или) материалы

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p><i>Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</i></p> <p><i>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины; • конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины; • проверка терминов, понятий: осуществлять с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь; • работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p><i>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</i></p>
Практические занятия	<p><i>На практических занятиях разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся работают с конкретными ситуациями, решают конкретные задачи, овладевают навыками анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками проведения расчетов; навыками работы в малых группах.</i></p> <p><i>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • работа с конспектом лекций; • подготовка ответов к контрольным вопросам; • просмотр рекомендуемой литературы; • решение задач в соответствии с изученной методикой.

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Самостоятельная работа	<p><i>Данный вид работы предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к экзамену. Самостоятельная работа выполняется индивидуально, а также может проводиться под руководством (при участии) преподавателя.</i></p> <p><i>Предварительно необходимо изучить методические указания по выполнению самостоятельной работы, контрольной работы.</i></p> <p><i>При подготовке к экзамену необходимо заранее ознакомиться с перечнем вопросов, проработать конспекты лекций, рекомендуемую литературу, просмотреть решение всех задач, получить консультацию у преподавателя.</i></p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-29	Находит способы страхования рисков в коммерческой деятельности промышленного предприятия	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (30 вопросов)
	Определяет организационную структуру страховой компании, место отдела продаж страхового продукта, коммуникации между структурными подразделениями	Практическое задание	Перечень задач (3 задачи)
	Делает прогноз продаж, оценивает эффективность канала продаж	Практическое задание	Перечень задач (3 задачи)

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Письменная работа
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета в оцениваемой области. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Критическое и разностороннее рассмотрение вопросов, свидетельствующее о значительной самостоятельной работе с источниками. Качество исполнения всех элементов задания полностью соответствует всем требованиям. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Все заданные вопросы освещены в необходимой полноте и с требуемым качеством. Ошибки отсутствуют. Самостоятельная работа проведена в достаточном объеме, но ограничивается только основными рекомендованными источниками информации. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом каче-	Работа выполнена в соответствии с за-

		ственный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	данием. Имеются отдельные несущественные ошибки или отступления от правил оформления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Задание выполнено полностью, но в работе есть отдельные существенные ошибки, либо качество представления работы низкое, либо работа представлена с опозданием. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом. Существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов (показателей). Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Задание выполнено полностью, но с многочисленными существенными ошибками. При этом нарушены правила оформления или сроки представления работы. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Отсутствие одного или нескольких обязательных элементов задания, либо многочисленные грубые ошибки в работе, либо грубое нарушение правил оформления или сроков представления работы. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Содержание работы полностью не соответствует заданию. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Представление чужой работы, плагиат либо отказ от представления работы. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов , разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ темы
1	Функциональная деятельность производственного предприятия.	1
2	Понятие и сущность коммерческой деятельности промышленного предприятия.	1
3	Коммерческая информация и ее защита.	1
4	Основные элементы организации управления коммерческой деятельностью.	2
5	Принципы построения организационных структур коммерческих служб предприятия.	2
6	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.	3
7	Виды договоров, применяемых в товарном обороте.	3
8	Сущность риска.	4
9	Виды коммерческих рисков	4
10	Риск невостребованности произведенной продукции	4
11	Риски неисполнения хозяйственных договоров	4
12	Риски усиления конкуренции	4
13	Риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов	4
14	Риск потери имущества предприятия	4
15	Основные пути и методы снижения риска в деятельности предприятия	4

16	Страхование рисков	4
17	Исследование конъюнктуры товарного рынка.	5
18	Ценовая политика предприятия	5
19	Формирование портфеля заказов предприятия.	5
20	Виды сбыта продукции.	5
21	Дизайн канала распределения	5
22	Структура спроса и конъюнктура товарного рынка.	6
23	Поведение потребителей.	6
24	Виды деятельности по формированию спроса.	6
25	Основные мероприятия и средства стимулирования сбыта	6
26	Сущность планирования материально-технического снабжения предприятия в условиях рынка.	7
27	Цели и задачи изучения рынка сырья и материалов.	7
28	Выбор потенциального поставщика	7
29	Аналитические методы оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях.	8
30	Анализ закупочной и сбытовой деятельности	8

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (не предусмотрено)

10.2.2. Перечень тем докладов, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций (не предусмотрено)

Вариант типовых заданий (задач, кейсов), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых заданий (задач, кейсов)	Ответ
1	Коммерческий риск и способы его уменьшения Предприятие страхует свои грузоперевозки на сумму 5 млн.р. за один автомобиль (фуру). По статистике вероятность потери груза при аварии равна 0,05 %. Какова должна быть сумма страхового взноса, если годовой доход страховой фирмы составляет 1 млн.р.? (Примем, что в год она страхует около 100 автомобилей)	12,5 тыс.р.
2	Организация управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии Новое предприятие, выпускающее продукцию небольшой номенклатуры, имеющую большой спрос, работает на внутреннем рынке всего три года. Годовой объем продаж составляет 20 млн. р. в год. Каждый год объем продаж продукции увеличивается на 70- 80 %. Отдел сбыта предприятия состоит из небольшой группы единомышленников (в количестве шести человек) под руководством самого предпринимателя. Координация деятельности осуществляется посредством стандартизации квалификации. Сможет ли организационная структура и численность отдела сбыта оставаться без изменения при увеличении объема продаж до 10 млн. р. в год? Какой тип организационной структуры необходимо использовать?	Необходимо увеличить численность отдела сбыта до 10 человек, используя смешанный тип организационной структуры с закреплением конкретных функций
3	Прогнозирование объема продаж продукции. Предприятие при объеме продаж 500 тыс. единиц товара в год получает доход в 4000 тыс.р. Повышение цены на товар привело к сокращению объема продаж на 20 %. На сколько при этом уменьшился годовой доход, если принять, что сокращение спроса на товар обратно пропорционально росту цены?	Годовой доход предприятия не изменился
4	Формирование спроса и стимулирование сбыта. Необходимо выбрать объект с целью разработки электронного рекламного сообщения. Сфокусировать и активизировать внимание читателя на рекламируемом объекте. Заинтересовать и создать у клиента позитивную реакцию.	Пример рекламного сообщения.

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

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче экзамена и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная

письменная

компьютерное тестирование

иная*

**В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение*

10.3.3. Особенности проведения зачета.

- • обучающийся имеет возможность воспользоваться конспектом, справочниками, иными материалами;
- обучающийся должен изложить письменно ответы на один теоретический вопрос и одно практическое задание, а также привести его решение;

время на подготовку, ответ (письменную работу, защиту), проверку и сообщение результатов обучающемуся составляет 25 мин.