

**МИНПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Нижегородский государственный педагогический университет  
имени Козьмы Минина»**

**Факультет управления и социально-технических сервисов  
Кафедра инновационных технологий менеджмента**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)  
МДК.02.02 Распределительная логистика**

**Специальность        38.02.03 Операционная деятельность в логистике**

**Форма обучения:    очная**

**Н. Новгород  
2025 г.**

# Паспорт фонда оценочных средств

по дисциплине **Распределительная логистика**

№	Контролируемые разделы, темы, модули <sup>1</sup>	Формируемые компетенции (код компетенции)	Оценочные средства		
			Количество тестовых заданий	Другие оценочные средства	
				Вид	Количество
1	Раздел 1. Основные понятия распределительной логистики	ПК – 2.2	15	Практические работы	1
2	Раздел 2. Логистические посредники в логистической сети распределения	ПК – 2.2	15	Практические работы	1
Всего:			30		2

<sup>1</sup>Наименования разделов, тем, модулей соответствует рабочей программе дисциплины (модуля).

**Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.02.03 Операционная деятельность в логистике**

Код компетенции	Дисциплины, формируемые компетенцию	Семестр			
		1	2	3	4
ПК – 2.2	МДК.02.02 Распределительная логистика			+	

**Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы в рамках учебной дисциплины**

№ раздела/ темы	Наименование раздела/темы	Формируемые компетенции	Форма оценочных средств
1	Раздел 1. Основные понятия распределительной логистики	ПК 2.2 Рассчитывать и анализировать логистические издержки в производстве и распределении	Тесты
			Практические работы
2	Раздел 2. Логистические посредники в логистической сети распределения	ПК 2.2 Рассчитывать и анализировать логистические издержки в производстве и распределении	Тесты
			Практические работы

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

Код и наименование компетенции	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания		
	оптимальный	допустимый	критический
	оценка		
	Отлично/зачтено	Хорошо/зачтено	Удовлетв-но/зачтено
ПК 2.2 Рассчитывать и анализировать логистические издержки в производстве и распределении	<p>Знает: основы проведения расчётов и анализа логистических издержек в производстве и распределении для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>Умеет: осуществлять сбор, интерпретацию информации для сопровождения процедуры реализации продукции.</p>	<p>Знает: <i>в основном знает</i> основы проведения расчётов и анализа логистических издержек в производстве и распределении для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>Умеет: <i>в основном умеет</i> осуществлять сбор, интерпретацию информации для сопровождения процедуры реализации продукции.</p>	<p>Знает: <i>частично знает</i> основы проведения расчётов и анализа логистических издержек в производстве и распределении для выполнения задач профессиональной деятельности</p> <p>Умеет: <i>частично умеет</i> осуществлять сбор, интерпретацию информации для сопровождения процедуры реализации продукции.</p>

**Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для  
оценки ЗУН и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы  
формирования компетенций в процессе освоения образовательной  
программы**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Нижегородский государственный педагогический университет  
имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов  
Кафедра инновационных технологий менеджмента

**Фонд тестовых заданий**  
по дисциплине: «**Распределительная логистика**»  
**Тест промежуточного контроля**

**Раздел 1. Основные понятия распределительной  
логистики**

**1. Что такое физическое распределение?**

- А. Распределение различных видов продукции.
- Б. Оказание услуг потребителю.
- В. Доставка продукции от продавца к потребителю.
- Г. Доставка сырья и материалов.

**2. Какие существуют каналы распределения?**

- А. Оптовые посредники.
- Б. Сбытовая организация промышленных компаний.
- В. Агенты и брокеры.
- Г. Розничная торговля.
- Д. Все ответы верны.

**3. Что произойдет с предложением, если увеличится цена на топливо?**

- А. Рост цены и сокращение материало потока.
- Б. Рост цены.
- В. Рост материала и сокращение цены.
- Г. Рост материало потока.
- Д. Рост цен и рост материало потока.

**4. Для чего служат запасы в логистической системе распределения?**

- А. Для ослабления зависимости между поставщиком, производителем и потребителем.
- Б. Для удовлетворения спроса.
- В. Для равномерности работы транспорта.
- Г. Для изготовления продукции.

Д. Для эффективной работы логистической системы.

**5. Что такое распределение?**

А. Вид деятельности, куда входят реклама, реализация продукции, транспортировка и оказание услуг покупателю.

Б. Оказание услуг.

В. Маркетинговые исследования.

**6. Что такое физическое обеспечение?**

А. Доставка сырья и материалов от поставщика к потребителю.

Б. Доставка продукции потребителю.

В. Доставка продукции автотранспортом.

Г. Оказание услуг потребителю.

**7. Какие существуют виды отгрузок потребителю?**

А. Прямые.

Б. Через посредника.

В. С производственной линии.

Г. Через региональный склад.

Д. Верны все ответы.

**8. Что произойдет со спросом на материалопоток, если увеличится доход потребителей?**

А. Рост цен и сокращение материалопотока.

Б. Рост материалопотока и сокращение цены.

В. Рост цены и материалопотока.

Г. Рост цен.

Д. Рост материалопотока

**9. Отметьте лишнюю задачу распределительной логистики?**

А. Максимализация прибыли предприятия при более полном удовлетворении спроса потребителей.

Б. Минимизация использования горизонтальной системы распределения в противовес вертикальной.

В. Рациональное поведение на рынке с учетом его постепенно меняющейся структуры.

**10. Размерность материального потока учитывает?**

А. Единицу измерения (штук, тонн и т.д.).

Б. Единицу измерения затрат на передвижение материального потока (руб. за тонну, руб. за кг. и т.д.).

В. Единицу измерения и временной период (штук в сутки, тонн в год и т.д.).

**11. Грузооборот склада на предприятиях оптовой торговли приравнивается к?**

А. Входному материальному потоку.

Б. Выходному материальному потоку.

В. Непрерывному материальному потоку.

**12. Укрупненная группа логистических операций, направленных на реализацию целей логистической системы –это?**

А. Логистическая функция.

Б. Логистическая система.

В. Центральная логистическая операция.

**13. Закупка, планирование и управление производством, сбыт могут являться элементами?**

А. Микрологистической системы.

Б. Любой логистической системы.

В. Макрологистической системы.

**14. Принципиальным отличием логистического подхода к управлению от традиционного является?**

А. Рассмотрение в качестве объекта управления отдельного подразделения, предприятия.

Б. Рассмотрение в качестве объекта управления сквозного материального потока.

В. Рассмотрение в качестве объекта управления взаимодействие предприятия с внешней средой при организации материального потока.

**15. В внешнем материальном потокам в логистике относятся?**

А. Протекающие во внешней для системы среде.

Б. Протекающие во внешней для системы среде, имеющие к системе непосредственное отношение.

В. Материальные потоки, передающиеся во внешнюю для системы среду.

**Раздел 2. Логистические посредники в логистической сети распределения**

**1. Система, в которой на пути материального потока стоит, по крайней мере, один посредник, относится к системе?**

А. С прямыми связями.

Б. Эшелонированной.

В. С гибкими связями.

**2. Частично упорядоченное множество различных посредников, осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей (связь между поставщиком и потребителем) представляет собой?**

А. Службу логистики.

Б. Логистическую цепь.

В. Логистический канал.

**3. Логистическая цепь завершается?**

А. Производственным потреблением материального потока.

Б. Непроизводственным потреблением материального потока.

В. Оба варианта.

**4. Принципиальное отличие распределительной логистики от традиционной системы сбыта заключается в?**

А. Подчинении процесса управления материальными и информационными потоками целям и задачам маркетинга.



Б. Системной взаимосвязи процесса распределения с процессами производства и закупок. В. Оба варианта.

**5. Распределительная логистика не решает вопросы?**

А. О канале движения продукции.

Б. Об упаковке продукции.

В. О маршруте движения товара.

Г. Об уровне обслуживания.

Д. Все ответы верны (не решает ни одной из перечисленных задач).

Е. Нет верного ответа (решает все перечисленные задачи).

**6. Движение товара от поставщика к потребителю минуя посредников носит название канала распределения?**

А. Первого уровня.

Б. Нулевого уровня.

В. Второго уровня

**7. Управление физическими потоками материалов и готовой продукции с целью удовлетворения требований покупателей и обеспечения прибыли поставщику.**

А. Оптовая торговля.

Б. Розничная торговля.

В. Маркетинговая логистика.

**8. Любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их в целях перепродажи или профессионального использования.**

А. Оптовая торговля.

Б. Розничная торговля.

В. Маркетинговая логистика.

**9. Любая деятельность по продаже товаров и услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования.**

А. Оптовая торговля.

Б. Розничная торговля.

В. Маркетинговая логистика.

**10. Форма торгового обслуживания определяет особенности торгово-технологического процесса, включающего три составляющие.**

А. Методами продажи товаров.

Б. Торговой площадью.

В. Дополнительными услугами.

Г. Ассортиментом предлагаемых товаров.

Д. Персональными методами продажи.

**11. Дополнительные услуги розничного торгового предприятия.**

А. Формирование ассортимента.

Б. Упаковка купленных в магазине товаров.

В. Предложение товара покупателю.

Г. Организация доставки товаров.

Д. Прием и хранение товаров.

**12. Информационно-консультационные услуги**

А. Проведение презентаций товаров.

Б. Реализацию товаров в кредит.

В. Прием стеклопосуды.

Г. Предоставление информации об услугах магазина.

Д. Организацию автостоянки у магазина.

**13. Основные услуги торгового предприятия по реализации товара включают следующие этапы**

А. Формирование ассортимента.

Б. Выкладка товара.

В. Упаковка товара.

Г. Анализ внутренней среды предприятия.

Д. Исследование рынка.

**14. Индивидуальное обслуживание покупателей предполагает**

А. Встреча покупателя и выявление его намерений.

Б. Продажу товаров по образцам.

В. Помощь в выборе товара и консультация.

Д. Предварительные заказы на товар. 1

**15. По виду передачи товара выделяют следующие виды розничной торговли**

А. Стационарная и полустационарная торговля.

Б. Передвижная (развозная и разносная) торговля.

В. Виртуальная торговля.

Г. Посылочная торговля.

**Критерии оценки:**

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

Максимальная оценка за тест 15 баллов, минимальная – 10 баллов.

<b>Критерии оценки</b>	
15 баллов	86-100% правильных ответов теста
12 баллов	71-85% правильных ответов теста
10 баллов	не менее 55% правильных ответов теста

«Нижегородский государственный педагогический университет  
имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов  
Кафедра инновационных технологий менеджмента

**Практические работы**

по дисциплине: «Распределительная логистика»

**Практическая работа № 1**

**по разделу 1 «Основные понятия распределительной логистики»**

**Задание 1.** Выберите для внедрения систему распределения из двух предлагаемых, если для каждой из систем известно: - годовые эксплуатационные затраты: 1) 7040 ден.ед., 2) 3430 ден.ед.; - годовые транспортные затраты: 1) 4480 ден.ед., 2) 5520 ден.ед.; - капитальные вложения в строительство распределительных центров: 1) 32534 ден.ед., 2) 42810 ден.ед.; - срок окупаемости системы: 1) 7,3 года, 2) 7,4 года.

**Задание 2.** Оцените готовность предприятия к поставке товаров для продажи двумя способами, если известно, что число поступивших заказов за квартал равно 300 и общий объем этих заказов составил 500 т, при этом предприятие выполнило из них 270 заказов общим объемом 450 т.

**Задание 3.** В течении месяца со склада Завода № 7 было осуществлено пять отправок товара. Вес первой партии товара составил 4 т, она была отправлена в соседний город, который находится за 50 км от Завода № 7. Вторая партия товара была отправлена на Завод № 3, который находится на расстоянии 10 км, вес партии составил 2 т. Третья и четвертая партия были отправлены с интервалом в неделю в областной центр, который находится за 30 км от Завода № 7, при этом вес партий составил 10 т и 6 т соответственно. Пятая партия товара была отправлена в соседний цех Завода № 7, который находится на расстоянии 500 м, масса партии составила 3 т. Определите грузооборот транспорта Завода № 7 за этот месяц.

**Задание 4.** Определите уровень оборачиваемости запасов на складе за один месяц, если известно, что оборот запасов в данном месяце составил 5 000 кг, размер запаса за период составляет в среднем 2 500 кг, а число дней в периоде равно 30 дням.

**Задание 5.** Организация каналов распределения. Выберите наиболее эффективный канал товародвижения (расчеты в млн. руб.): а) канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети, – 140, издержки обращения – 100, прибыль от реализации товаров – 500; б) одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей): издержки обращения – 60; прибыль – 300; в) двухуровневый канал: издержки обращения – 40; прибыль – 120.

**Критерии оценки:**

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

Максимальная оценка за задание 10 баллов, минимальная – 7 баллов.

<b>Критерии оценки</b>	
10 баллов	Задания выполнены в полном объеме. Оформление и результаты соответствуют требованиям. Выводы сформулированы
8 баллов	Задания выполнены в полном объеме имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.
7 баллов	Задания выполнены не в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.

**Практическая работа № 2**  
**по разделу 2 «Логистические посредники в логистической сети**  
**распределения»**

**Задание 1.** Используя исходные данные табл., определите зону потенциального сбыта продукции.

Табл. – Исходные данные для построения линии разграничения ЗПСПУ

Показатель	Значение
Цена за единицу продукции предприятия А, руб., СА	5100
Цена за единицу продукции предприятия Б, руб., СБ	4970
Транспортный тариф, руб./км, р	1,0
Расстояние между предприятиями, км, (ТАВ)	450

Под зоной потенциального сбыта продукции понимается определенная часть географической территории, находящейся в сфере маркетинговых интересов предприятия- поставщика и охватывающей места расположения потенциальных потребителей реализуемой им продукции, которые могут иметь экономическую или иную выгоду от ее приобретения у данного предприятия по сравнению с альтернативными вариантами ее покупки у конкурирующих предприятий. Определение зон потенциального сбыта продукции целесообразно в тех случаях, когда: 18 - отсутствует информация о количестве и местах расположения потенциальных потребителей продукции; - необходимо снизить уровень коммерческого риска, связанного с преодолением входного барьера в отрасль; - следует установить равновесную цену на продукцию с учетом производственных и коммерческих возможностей предприятия-поставщика и уровнем спроса потребителей его продукции; - требуется вести адресную рекламную деятельность; - целесообразно эксклюзивное распределение продукции на определенных географических территориях.

**Задание 2.** Фирма, занимаясь реализацией продукции на рынках сбыта К1, К2, К3, имеет постоянных поставщиков П1, П2, П3, П4, П5 в различных регионах. Увеличение объема продаж заставляет фирму поднять вопрос о строительстве нового распределительного склада, обеспечивающего продвижение товара на новые рынки и бесперебойное снабжение своих клиентов. Тариф (Т) на перевозку продукции на склад для всех поставщиков составляет 1 у.е./т км. Тарифы для клиентов на перевозку продукции со склада равны: для К1 – 0,8 у.е./т км; для К2 – 0,5 у.е./т км; для К3 – 0,6 у.е./т км. Поставщики осуществляют средние партии поставки соответственно в размере:  $Q_{п1} = 150$  т,  $Q_{п2} = 75$  т,  $Q_{п3} = 125$  т,  $Q_{п4} = 100$  т,  $Q_{п5} = 150$  т. Партии поставки при реализации клиентам соответственно равны:  $Q_{к1} = 300$  т,  $Q_{к2} = 250$  т,  $Q_{к3} = 150$  т. Координаты поставщиков и клиентов приведены в таблице.

Табл. – Координаты поставщиков (П) и клиентов (К), км

Коорди	Клиенты			Поставщики				
	К	К2	К	П	П	П	П4	П
X	0	300	55	1	2	4	50	6
Y	5	500	60	1	3	2	10	5

**Задание 3.** Определите комплексный показатель уровня обслуживания покупателей фирмой «Мир дверей», если анкетный опрос покупателей дал следующие результаты: отличное обслуживание – 960 чел., хорошее – 1870 чел., удовлетворительное – 290 чел., неудовлетворительное – 170 чел.

**Задание 4.** Компания «Саванна Стил Корпорейшн» является одним из немногих предприятий, специализирующихся на производстве высококачественных стальных конструкций для строительной промышленности. Основной выпускаемой продукцией являются стальные балки, используемые достаточно широко в любом строительстве. Кроме того, выпускаются стальные уголки, швеллеры и другие подобного рода изделия. «Саванна» не только производит указанную продукцию, но и осуществляет по необходимости ее сборку по заказам клиентуры. Недавно назначенный вице-президент компании по логистике поставил сотрудникам задачу: в связи с возросшей конкуренцией повысить качество логистического обслуживания и в то же время сократить расходы на эти операции. Вице-президент по логистике подчиняется исполнительному директору компании. Должность вице-президента по логистике была введена в структуру компании недавно, и на вновь назначенное лицо возлагались определенные ожидания. Предшественник вице-президента назывался «менеджером по транспортировке и поставкам». Он занимался поставками готовой продукции получателям и, кроме того, в сферу его деятельности входило руководство работой грузового терминала на заводе компании. Менеджер подчинялся директору по производству, а тот в свою очередь - исполнительному директору. Когда вновь назначенный вице-президент вступил в должность, с ним провел беседу президент компании и сказал, что считает логистику одним из основных приоритетов в работе. Он также подчеркнул, что ждет результата, во-первых, в улучшении обслуживания клиентуры и, во-вторых, в снижении издержек по логистическим операциям. Несмотря на краткий срок пребывания в должности, вице-президент уже предпринял значительные усилия по улучшению логистических операций. Отдел по логистике принял на себя всю организацию и всю ответственность по обеспечению поставок готовых изделий клиентуре, а также по операциям, связанным с хранением готовой продукции и поступающего сырья. Одновременно отдел по логистике взял на себя управление небольшим собственным грузовым парком компании. Исполнительный директор компании пообещал вице-президенту всемерную поддержку в вопросах совершенствования логистических операций. Он верит, что вновь назначенный вице-президент справится с задачами, поставленными перед ним президентом компании.

Ответьте на вопросы: Как вы определите существующее положение с обеспечением логистических операций на предприятии; на какой стадии

эволюции находится отдел по логистике в компании? 2 Какие усилия должен предпринять вице-президент по логистике для достижения целей, поставленных перед ним президентом компании? 3. Какие показатели вы бы избрали для оценки работы отдела по логистике компании?

**Задание 5.** Руководство вновь создаваемой компании, планирующей работать в сфере сбыта, осуществляет выбор варианта системы распределения для последующего внедрения. Им предложены два варианта системы распределения, имеющие различные характеристики. Первый вариант: годовые эксплуатационные затраты – 7040 у.д.е./год; годовые транспортные затраты – 4480 у.д.е./год; капитальные вложения в строительство распределительных центров – 32534 у.д.е. при сроке окупаемости системы -7,3 года. 35 Второй вариант: годовые эксплуатационные затраты – 3420 у.д.е./год; годовые транспортные затраты – 5520 у.д.е./год; капитальные вложения в строительство распределительных центров – 42810 у.д.е. при сроке окупаемости системы - 7,4 года.

Провести сравнительную оценку вариантов и предложить наиболее приемлемый вариант.

Величину приведенных затрат определить по формуле:

$$З = Э + Т + К / С,$$

где З – приведенные годовые затраты системы распределения, у.д.е./год; Э – годовые эксплуатационные расходы системы, у.д.е./год; Т – годовые транспортные расходы системы, у.д.е./год; К – капитальные вложения в строительство распределительного центра, у.д.е.; С – срок окупаемости варианта, год.

### Критерии оценки:

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

Максимальная оценка за задание 10 баллов, минимальная –7 баллов.

Критерии оценки	
10 баллов	Задания выполнены в полном объеме. Оформление и результаты соответствуют требованиям. Выводы сформулированы
8 баллов	Задания выполнены в полном объеме имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.
7 баллов	Задания выполнены не в полном объеме, имеются неточности в оформлении, имеются неточности в формулировке выводов.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

«Нижегородский государственный педагогический университет  
имени Козьмы Минина»

Факультет управления и социально-технических сервисов  
Кафедра инновационных технологий менеджмента

**Вопросы для экзамена**  
по дисциплине: «Распределительная логистика»

1. Место распределительной логистики в интегрированной логистической системе. Ее задачи, цели, принципы функционирования.
2. Распределение и сбыт товара в функциональном цикле логистики.
3. Основные функции и задачи распределительной логистики, ее место в логистической системе.
4. Особенности функционала для распределительной логистики.
5. Основные проблемы распределительной логистики.
6. Основные задачи коммерческой и логистической деятельности при сбыте и распределении продукции.
7. Задачи службы маркетинга и продаж при осуществлении сбытовой деятельности.
8. Взаимодействие смежных отделов в системе распределения
9. Роль логистики распределения в сбытовой стратегии фирмы.
10. Каналы распределения как составная часть логистической системы распределения.
11. Задачи и функции логистической системы распределения.
12. Оптовые предприятия: их функции, задачи и классификация в логистике распределения.
13. Современный рынок услуг оптовых предприятий и перспективы их развития.
14. Основные направления развития оптовых компаний при выживании на современном рынке.
15. Логистические посредники. Роль и их место в логистической системе.
16. Основные функции и задачи, реализуемые логистическими посредниками, их виды деятельности и особенности функционирования.
17. Организация интегрированного взаимодействия посредников в логистике распределения.
18. Кооперация логистических посредников в цепи поставок.
19. Базовые концепции производителя: специализация и ассортимент.
20. Типы посредников: дилеры, дистрибьюторы, комиссионеры и брокеры.
21. Проектирование распределительных каналов.
22. Основные функции логистики распределения: управление распределением



23. Основные функции логистики распределения: управление заказами клиентов (логистическая составляющая)
24. Основные функции логистики распределения: управление обслуживанием клиентов (логистическая составляющая)
25. Основные функции логистики распределения: управление запасами, складирование
26. Основные функции логистики распределения: транспортировка, упаковка и управление возвратными потоками (товаров и тары).
27. Логистический сервис и его составляющие.
28. Основные категории обслуживания потребителей: элементы услуг до сделки, элементы услуг во время сделки и элементы услуг после сделки.
29. Понятие логистического сервиса и его составляющие.
30. Взаимодействие логистики и маркетинга при оказании логистического сервиса клиентам.

### **Критерии оценки:**

Устанавливаются с учетом балльно-рейтинговой системы по дисциплине и выражаются в баллах.

1. Выставление оценок на экзамене осуществляется на основе принципов объективности, справедливости, всестороннего анализа уровня знаний обучающихся.

2. При выставлении оценки преподаватель учитывает:

- знание фактического материала по программе, в том числе знание обязательной литературы, современных публикаций по программе курса, а также истории науки;
- степень активности обучающегося на аудиторных занятиях;
- логику, структуру, стиль ответа; культуру речи, манеру общения; готовность к дискуссии, аргументированность ответа; уровень самостоятельного мышления; умение приложить теорию к практике, решить задачи;
- наличие пропусков аудиторных занятий по неуважительным причинам.

3. Оценка «отлично» (30 баллов).

Оценка «отлично» ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- глубокое знание программного материала, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой;
- знание концептуально-понятийного аппарата всего курса.

А также свидетельствует о способности:

- самостоятельно критически оценивать основные положения курса;
- увязывать теорию с практикой.

Оценка «отлично» не ставится в случаях систематических пропусков обучающимся аудиторных занятий по неуважительным причинам, отсутствия активного участия на практических занятиях, а также неправильных ответов на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» (20 баллов).

Оценка «хорошо» ставится обучающемуся, ответ которого свидетельствует:

- о полном знании материала по программе;
- о знании рекомендованной литературы;
- содержит в целом правильное, но не всегда точное и аргументированное изложение материала.

Оценка «хорошо» не ставится в случаях пропусков обучающимся аудиторных занятий по неуважительным причинам.

Оценка «удовлетворительно» (10 баллов) ставится обучающемуся, ответ которого содержит:

- поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии курса;
- стремление логически четко построить ответ, а также свидетельствует о возможности последующего обучения.

Оценки «неудовлетворительно» (0 баллов).

- Оценки «неудовлетворительно» ставятся обучающемуся, имеющему существенные пробелы в знании основного материала по программе, а также допустившему принципиальные ошибки при изложении материала.