

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Маланичева Наталья Николаевна
Должность: директор филиала
Дата подписания: 30.07.2026 16:41:20
Уникальный программный ключ:
94732c3d953a82d495dcc3155d5c573883fedd18

Приложение
к рабочей программе дисциплины

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Бизнес-разведка

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки / специальность

38.05.01 Экономическая безопасность

(код и наименование)

Направленность (профиль)/специализация

Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

(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 – оценить уровень сформированности знаний, умений и навыков в результате обучения по дисциплине, степень освоенности компетенций.

Формы промежуточной аттестации:

зачет с оценкой в 9 семестре (для очной и заочной форм обучения)

Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции
ПК-5 Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами ПК-5.2 Проводит мониторинг финансово-экономических показателей организации с применением информационных технологий

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

Код и наименование компетенции	Результаты обучения по дисциплине	Оценочные материалы (семестр 9)
ПК-5 Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами ПК-5.2 Проводит мониторинг финансово-экономических показателей организации с применением информационных технологий	Обучающийся знает: - финансово-экономические показатели организации; - информационные технологии в бизнес – разведке; - методы мониторинга финансово-экономических показателей организации для целей бизнес - разведки	Задание 1-30
	Обучающийся умеет: - рассчитывать финансово-экономические показатели организации; - использовать информационные технологии для целей бизнес разведки; - применять методы мониторинга финансово-экономических показателей организации для бизнес - разведки	Задание 31-42
	Обучающийся владеет: - методикой расчета финансово-экономических показателей организации; - навыками использования информационных технологий в бизнес-разведке; - навыками применения методов мониторинга финансово-экономических показателей организации бизнес - разведки	Задание 43-54

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

- 1) ответ на билет, состоящий из теоретических вопросов и практических заданий;
- 2) выполнение заданий в ЭИОС университета

2. Типовые 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-5.2 Проводит мониторинг финансово-экономических показателей организации с применением информационных технологий	Обучающийся знает: - финансово-экономических показателей организации; - информационных технологий в бизнес – разведке; - методы мониторинга финансово-экономических показателей организации для целей бизнес - разведки
1. Бизнес - разведка – это одна из базовых функций _____ 2. Современная бизнес - разведка: а) оперативная и аналитическая работа б) аудит, финансы, бухгалтерия, информационные технологии в) а и б 3. В подразделении бизнес - разведки должны быть специалисты: а) оперативно-розыскной деятельности б) в области экономики, финансов, бухгалтерии и т. д. в) а и б 4. Кабинетные методы исследования применяются с целью сбора: а) первичной информации б) вторичной информации в) общедоступной информации г) достоверной информации 5. Способ воздействия на человека путем предоставления ему информации, вводящей в заблуждение относительно истинного положения дел, называется: а) манипулированием б) дезинформацией в) созданием общественного мнения г) введением в заблуждение 6. Обработка и анализ собранной информации является: а) функцией бизнес - разведки б) стратегической задачей бизнес - разведки в) задачей службы бизнес - разведки г) целью службы бизнес - разведки 7. Сбор необходимой информации специалисты службы бизнес - разведки проводят, изучая все (любые) доступные источники – это принцип работы службы бизнес-разведки, известный как принцип _____ 8. Установить соответствие приема дезинформации 1. Информационная перегрузка 2. Дозированная информация 3. Сенсация и сенсационность 4. Замалчивание а) сообщается огромное количество вспомогательной информации б) сообщается только выгодная часть информации, а остальное замалчивается в) использование информации о событии исключительном, вызывающем интерес широких масс, и о впечатлении, произведенном этим событием, для отвлечения внимания от действительно важных событий. г) намеренное неосвещение определенных фактов, недопущение к распространению определенной информации (сродни приему «затягивание времени»)	

9. К средствам сбора информации относятся:

- а) газеты
- б) журналы
- в) СМИ
- г) регистраторы исходных данных
- д) все ответы верны

10. Требования, предъявляемые к качеству информации:

- а) достоверность, надежность
- б) оперативность
- в) комплектность
- г) систематичность

11. Определить рентабельность продаж в %

Прибыль от продажи - 569 д.е. Выручка – 12 589 д.е. Себестоимость реализованной продукции – 12 020 д.е.

12. Что такое процедура?

- а). Правила использования программного и аппаратного обеспечения в компании
- б). Пошаговая инструкция по выполнению задачи
- в). Руководство по действиям в ситуациях, связанных с безопасностью, но не описанных в стандартах
- г). Обязательные действия

13. Рейдерский захват – мероприятие выгодное и составляет:

- а) 3–5 % от оборота компании
- б) 10–20 % от реальной стоимости имущественного комплекса
- в) 75–80 % от уставного капитала

14. Дела по спорной недвижимости рассматриваются судами исключительно:

- а) федеральными общей юрисдикции
- б) арбитражным по месту ее нахождения
- в) судами не ниже регионального уровня

15. Высокоинтеллектуальное вымогательство, приводящие к захвату активов:

- а) поглощение компаний
- б) грин-мэйл
- в) а и б

16. Стратегические способы защиты от рейдерства:

- а) юридические мероприятия
- б) современная система менеджмента
- в) организационно-управленческие мероприятия

17. Тактические способы защиты:

- а) скрупулёзная разработка внутренних документов
- б) мероприятия юридического характера
- в) а и б

18. Управленческие способы защиты от рейдерства:

- а) разработка долгосрочного плана развития
- б) регулярная система менеджмента
- в) а и б

19. Меры по защите компании от рейдерства:

- а) разумная бюрократизация системы управления
- б) регламентация бизнес-процессов
- в) а и б

20. Информация, в отношении которой применяется режим «коммерческая тайна»:

- а) уставные и учредительные документы;

- б) данные о клиентах;
- в) а и б

21. Антирейдерские меры - создание системы мотивации, ориентирующей на:

- а) партнерское участие топ-менеджмента в бизнесе;
- б) рост стоимости и эффективности бизнеса;
- в) а и б

22. Информационная безопасность – это защищенность информации и поддерживающие инфраструктуры:

- а) от преднамеренного нанесения ущерба
- б) непреднамеренного нанесения ущерба сотрудниками компании
- в) а и б

23. Безопасность информации:

- а) исключение возможности ее уничтожения
- б) сохранения заранее определенного ее вида и качества
- в) доступ к информации пользователя

24. Система информационной безопасности:

- а) принципы комплексного использования средств защиты
- б) совокупность органов, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту информации
- в) а и б.

25. Интеллектуальная собственность:

- а) информационные ресурсы, знания, касающиеся новой продукции, анализ конкурентоспособности
- б) список клиентов, результаты научных исследований, технологический процесс
- в) а и б

26. Угроза – реальные или возможные действия, приводящие:

- а) к хищению, искажению, изменению информации
- б) уничтожению
- в) а и б

27. Что такое политики безопасности?

- а). Пошаговые инструкции по выполнению задач безопасности
- б). Общие руководящие требования по достижению определенного уровня безопасности
- в). Широкие, высокоуровневые заявления руководства
- г). Детализированные документы по обработке инцидентов безопасности

28. Кто должен обеспечивать информационную безопасность в организации:

- а) руководство
- б) АСУ
- в) служба информационной безопасности

29. Что подразумевается под сохранением в секрете критичной информации, доступ к которой ограничен узким кругом пользователей (отдельных лиц или организаций):

- а) конфиденциальность
- б) целостность
- в) доступность

30. Каналы утечки информации:

- а) визуально-оптические и материально-вещественные
- б) электромагнитные и материально-вещественные
- в) все вышеперечисленное

2.2 Типовые задания для оценки навыкового образовательного результата

Проверяемый образовательный результат:

Код и наименование	Образовательный результат
--------------------	---------------------------

индикатора достижения компетенции	
ПК-5.2 Проводит мониторинг финансово-экономических показателей организации с применением информационных технологий	Обучающийся умеет: - финансово-экономических показателей организации; - информационных технологий в бизнес – разведке; - методы мониторинга финансово-экономических показателей организации для целей бизнес - разведки
	31. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения ассортиментной политики супермаркетов товаров для дома и ремонта г. Нижний Новгород (Базовая компания – сеть супермаркетов «Стройся» – планирует обновить свой ассортиментный ряд по направлению «Мебель для ванной комнаты»). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 32. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен в автосалонах г. Нижний Новгород в сегменте автомобилей для женщин, в т.ч. малолитражек (Базовая компания – автосалон «Шевроле» – планирует обеспечить наличие широкого ассортимента таких автомобилей в своем салоне). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 33. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения местонахождения салонов красоты г. Нижний Новгород (базовая компания – новый салон красоты «Новый шик», ориентирующаяся на премиальный сегмент – планирует разместить свою точку в черте города). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 34. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения уровня сервиса в саунах г. Нижний Новгород (Базовая компания – сауна «Венеция» – планирует занять лидирующее положение в своем сегменте). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 35. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения стоимости кредитов банков г. Нижний Новгород (Базовая компания – банк «Восточный Экспресс» – хочет привлечь клиентов за счет минимальных ставок). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 36. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения эффективности мерчендайзинга в магазинах тканей г. Нижний Новгород (базовая компания – магазин тканей «Восторг» – занялась повышением эффективности собственного мерчендайзинга). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 37. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения рекламной активности риэлтерских компаний (Базовая компания – риэлтерская фирма «Новоселье» – переживает кризис, связанный с понижением спроса, и пытается выявить его причины). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 38. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения квалификации персонала (наличие ученой степени, почетных званий) медицинских центров г. Нижний Новгород (базовая компания – медицинский центр «Доктор Борменталь» – разрабатывает новую компанию по продвижению и планирует сделать акцент на высокий уровень персонала). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 39. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения эффективности сервиса компаний-автомоек (Базовая компания «Шик-блеск» планирует занять лидирующие позиции на рынке, в т.ч. за счет повышения сервисных услуг). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 40. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения стратегий развития национальных исследовательских университетов (базовая организация – НГАСУ – планирует попасть в их число за счет уникальной и амбициозной стратегии развития). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 41. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения системы скидок компаний, торгующих сантехникой (Базовая компания – магазин «Водолей» – планирует разработать наиболее оптимальную для клиентов-монтажников систему скидок). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме. 42. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения качества предоставления услуг юридическими агентствами г. Нижний Новгород (Базовая компания – фирма «Юст-гранд» – считает уровень

качества своих услуг относительно низким и желает его повысить). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
ПК-5.2 Проводит мониторинг финансово-экономических показателей организации с применением информационных технологий	Обучающийся владеет: - методикой расчета финансово-экономических показателей организации; - навыками использовать информационных технологий в бизнес разведки; - навыками применять методы мониторинга финансово-экономических показателей организации для целей бизнес - разведки
43. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен в ресторанах г. Нижний Новгород (Базовая компания – ресторан «Стреза» – планирует расширить долю на рынке за счет снижения издержек и цен). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
44. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен и других значимых условий на услуги интернет-провайдеров г. Нижний Новгород (Базовая компания – «Би-лайн» – планирует стать лидером на рынке интернет-провайдера). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
45. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен и других значимых условий в ночных клубах г. Нижний Новгород (Базовая компания – клуб-ресторан «Шоппинг» – заметил нехарактерное снижение спроса на свои услуги). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
46. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен и других значимых условий на рынке продуктовых супермаркетов г. Нижний Новгород (Базовая компания – федеральная сеть супермаркетов «Магнит» – планирует вход на рынок). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
47. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения качества бензина на автозаправках г. Нижний Новгород (Базовая компания – сеть заправок «Газпром» – поставила целью стать лидером на рынке за счет продажи бензина самого высокого качества). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
48. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения мерчендайзинга кофеен г. Нижний Новгород (Базовая компания – новая кофейня «ТриКо» – планирует вход на рынок). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
49. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения ассортимента и других значимых условий на рынке книготорговли г. Нижний Новгород (Базовая компания – сеть книжных магазинов «Студент» – планирует расширить ассортимент и занять лидирующие позиции на рынке). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
50. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен и других значимых условий в оптиках г. Нижний Новгород (Базовая компания – салон очков «Фокус» – планирует вход на рынок и быстрое завоевание высокой рыночной доли). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
51. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения цен и других значимых условий на рынке доставки чистой питьевой воды (Базовая компания – ООО «Любимая вода» – планирует повышение цен и боится потерять часть рынка). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.	
52. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения профессионализма	

сотрудников агентств по организации праздников (Базовая компания – агентство «Торжество» – заметила снижение спроса на свои услуги и ищет причины этого). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.

53. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения сервиса в кинотеатрах г. Нижний Новгород (Базовая компания – новый кинотеатр «Колизей» – планирует вход на рынок и завоевание на нем лидирующих позиций). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.

54. Составьте план проведения мероприятий по конкурентному анализу с целью сравнения качества клининговых компаний г. Нижний Новгород (Базовая компания – фирма «Мойдодыр» – планирует расширить свою долю на рынке). Перечислить источники информации, способы ее получения, разработать шаблон для предоставления полученных данных в табличной форме.

2.3. Тематика контрольной работы

Тема 1. Сущность и содержание бизнес разведки.

- 1 История негласных методов информационно-поисковой работы.
- 2 История возникновения агентов влияния.
- 3 История наблюдения.

Тема 2 Средства и методы бизнес разведки.

- 1 Характеристики и требования к разведывательной информации.
- 2 Методики ведения разведывательной и контрразведывательной деятельности.
- 3 Источники и методы получения информации

Тема 3 Правовые основы бизнес разведки.

- 1 Государственный комитет статистики.
- 2 Российские частные информационные агентства
- 3 Иностранные кредитные бюро и консалтинговые фирмы

Тема 4 Информация в бизнес разведке.

- 1 Качественные законы информации.
- 2 Свойства информации.
- 3 Виды информации.

Тема 5 Дезинформация и активные мероприятия в бизнесе.

1. Понятие «агент влияния».
2. Понятие «использование втемную».
3. Характерные признаки, присущие агентам влияния.
4. Виды агентуры влияния.

Тема 6. Интернет- разведка.

1. История интернет-разведки.
2. История метода «объект оперативного интереса».
3. История понятия «дезинформация».

Тема 7. Открытая информации.

1. Источники открытой информации.
2. Выбор источников информации.
3. Принципы оценки и анализа информации.

2.4. Перечень вопросов для подготовки обучающихся к промежуточной аттестации

1. Обоснуйте необходимость функционирования бизнес - разведки.
2. Сформулируйте правовые основы экономической разведки.
3. Перечислите основные источники технологической информации в разведывательных целях.
4. Определите требования к разведывательной информации.
5. Опишите основные этапы создания службы экономической разведки в компании.
6. Дополните тезисы о роли разведки в обеспечении экономической безопасности организации.
7. Что входит в состав системы экономической разведки современного предприятия?
8. Какие существуют способы доступа к конфиденциальной информации?
9. Каков состав контрразведывательной деятельности современного предприятия?
10. В чем заключается работа с персоналом по пресечению мошенничества внутри организации?
11. Опишите методы обеспечения надежности сотрудников.
12. Назовите основные взаимосвязи разведывательной и контрразведывательной деятельности современного предприятия.
13. Каковы направления информационно-аналитической работы?
14. Перечислите основные принципы информационно-аналитической работы.
15. В чем значение своевременности информации и как оно изменяется с течением времени? Приведите примеры видов и форм информационного анализа.
16. Опишите основные приемы представления и интерпретации результатов информационно-аналитической работы.
17. Опишите основные способы сбора разведывательной информации через Интернет.
18. Объясните роль блогов в формировании информационного поля современного предприятия.
19. Перечислите признаки «закрытого» Интернета и его значение для целей конкурентной разведки.
20. Перечислите прикладные программные средства аналитической обработки разведывательной информации.
21. Назовите ряд различий формального и неформального анализа данных.
22. Назовите «выходные» документы компьютерной обработки разведывательной информации.
23. Перечислите основные цели внедрения информационной системы службы безопасности современного предприятия.
24. Назовите общие принципы создания информационной системы службы безопасности современного предприятия.
25. В чем заключается преимущество использования баз данных в ИБД?
26. Каковы основные компоненты типовой структуры ИБД?
27. Определите общие черты информационной конкурентной разведки и науки, информационной разведки и журналистики.
28. Перечислите известные вам средства и методы мониторинга СМИ, массовой активности, учреждений, деятелей.
29. Какими законодательными актами обеспечивается правовое регулирование разведывательной деятельности в СМИ.
30. Роль маркетинга в формировании конкурентных преимуществ фирмы на современных мировых рынках.

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

Критерии формирования оценок по результатам выполнения контрольной работы

«Зачтено» – Все индикаторы достижений компетенции сформированы на уровне не ниже базового.

Все теоретические вопросы раскрыто полностью, изложены логично и последовательно. Практическая часть работы выполнена верно.

«Незачтено» – Все индикаторы достижений компетенции сформированы на уровне ниже базового.

Теоретические вопросы не раскрыты или имеются серьезные ошибки и неточности при изложении ответа на вопросы. Задачи решены с ошибками.

Критерии формирования оценок по зачету с оценкой

«Отлично» – Все индикаторы достижений компетенции сформированы на высоком уровне и студент отвечает на все дополнительные вопросы. Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов. Студент демонстрирует полное соответствие знаний, умений и навыков показателям и критериям оценивания индикаторов достижения компетенции на формируемом дисциплиной уровне. Хорошо ориентируется в теоретических вопросах. Оперирует приобретенными знаниями, умениями и навыками, в том числе в ситуациях повышенной сложности. Отвечает на все вопросы билета без наводящих вопросов со стороны преподавателя. Не испытывает затруднений при ответе на дополнительные вопросы. Верно выполнил практическую часть билета.

«Хорошо» – Один индикатор достижения компетенции сформирован на высоком уровне, а один индикатор достижения компетенции сформирован на среднем уровне. Все индикаторы достижений компетенции сформированы на среднем уровне, но студент аргументированно отвечает на все дополнительные вопросы;

Один индикатор достижений компетенции сформирован на среднем уровне, а другой на базовом уровне, но студент уверенно отвечает на все дополнительные вопросы.

Теоретическое содержание дисциплины освоено полностью, без пробелов. Студент демонстрирует полное соответствие знаний, умений и навыков показателям и критериям оценивания индикаторов достижения компетенции на формируемом дисциплиной уровне. Хорошо ориентируется в теоретических вопросах. Оперирует приобретенными знаниями, умениями и навыками, в том числе в ситуациях повышенной сложности. На один вопрос билета дал самостоятельный ответ, при ответе на второй теоретический вопрос билета ответил при помощи наводящих вопросов со стороны преподавателя. Не испытывает затруднений при ответе на дополнительные вопросы. Верно выполнил практическую часть билета. При ответе на дополнительные вопросы допускает неточности.

«Удовлетворительно» - Все индикаторы достижений компетенции сформированы на базовом уровне; Один индикатор достижения компетенции сформирован на базовом уровне, другой на среднем уровне, но студент затрудняется ответить на дополнительные вопросы.

Теоретическое содержание дисциплины освоено частично, но проблемы не носят принципиального характера. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений и навыков показателям и критериям оценивания компетенций на формируемом дисциплиной уровне: допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний по ряду вопросов. Затрудняется отвечать на дополнительные вопросы. Испытывает затруднения при выполнении практической части билета.

«Неудовлетворительно» - Индикатор достижения компетенции сформирован на уровне ниже базового и студент затрудняется ответить на дополнительные вопросы.

Теоретическое содержание дисциплины освоено частично. Студент демонстрирует явную недостаточность или полное отсутствие знаний, умений и навыков на заданном уровне сформированности компетенции.