

**ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет
народного хозяйства»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 13
от 06 июля 2020 г.*

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 09.03.03
ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА,
ПРОФИЛЬ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ»**

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ – БАКАЛАВРИАТ

Махачкала – 2020

УДК 330.101 (07)
ББК 65.012.1 Э40

Составители – Хирачигаджиева Мадина Магомедовна, старший преподаватель кафедры экономики ДГУНХ.

Внутренний рецензент – Султанбекова Зумруд Магомед-Назировна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет-2» ДГУНХ.

Внешний рецензент – Цинпаева Фарида Сулеймановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии Дагестанского государственного университета.

Представитель работодателя - Сайидахмедов Сайидахмед Сергеевич, генеральный директор компании «Текама».

Оценочные материалы по дисциплине «Экономическая теория» разработаны в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 09.03.03. «Прикладная информатика», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 19 сентября 2017 г. N 922, в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 октября 2017 г., № 48531 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика"

Оценочные материалы по дисциплине «Экономическая теория» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Хирачигаджиева М.М. Оценочные материалы по дисциплине «Экономическая теория» для направления подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, профиль «Информационные системы в экономике». – Махачкала: ДГУНХ, 2020 - 47 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 03 июля 2020 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 09.03.03 Прикладная информатика, профиль «Прикладная информатика в экономике», к.э.н., доцентом Раджабовым К.Я.

Одобрены на заседании кафедры экономики 30 июня 2020 г., протокол № 9.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов.....	4
РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины.....	5
1.1 Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2 Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств.....	5
РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине.....	7
РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	29
РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.....	32
Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине	47

Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы составляются для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплин), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Экономическая теория» соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования 09.03.03 Прикладная информатика, профиль «Прикладная информатика в экономике».

Оценочные материалы по дисциплине «Экономическая теория» включает в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретной дисциплины);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих дисциплины);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении контроля с различными целями.

РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ОПК	ОБЩЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ОПК-6	Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

<i>код и формулировка компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
ОПК-6 Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования	ОПК-6.2 Способен анализировать экономические процессы	Знать: теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики; экономические показатели деятельности предприятий; методы анализа и оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций (предприятий).	Пороговый уровень	Обучающийся слабо знает теоретические основы и закономерности функционирования рыночной экономики.	Блок А-задания репродуктивного уровня –тестовые задания; – вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Знает экономические показатели деятельности предприятий.	

ия			Продвину тый уровень	Хорошо знает методы анализа и оценки эффективности финансово- хозяйственной деятельности организаций (предприятий.	
	Уметь: формировать систему показателей и использовать современные технологии сбора и обработки информации в целях оценки деятельности фирмы; защищать права на интеллектуальную собственность.		Пороговый уровень	Обучающийся слабо формирует систему показателей и использовать современные технологии сбора и обработки информации в целях оценки деятельности фирмы.	Блок В- задания реконструк тивного уровня – типовые задачи; – тематика для рефератов; – ситуационн ые задачи
			Базовый уровень	Обучающийся защищает права на интеллектуальную собственность.	
			Продвину тый уровень	Обучающийся хорошо формирует систему показателей и использует современные технологии сбора и обработки информации в целях оценки деятельности фирмы, а также защищает права на интеллектуальную собственность.	
	Владеть: по сбору, хранению, обработке, анализу и оценке информации, необходимой для организации и управления деятельностью; по изучению и прогнозированию		Пороговый уровень	Обучающийся слабо владеет сбором, хранением и обработкой информации	Блок С - задания практико- ориентиро ванного уровня выполне ние проекта; – кейс-

		спроса с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	Базовый уровень	Обучающийся в целом успешно, но с небольшими затруднениями, владеет анализом и оценкой информации, необходимой для организации и управления деятельностью	<i>задача – деловая игра</i>
			Продвинутый уровень	Обучающийся свободно изучает и прогнозирует спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	

РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Для проверки сформированности компетенции ОПК-6: Способен анализировать и разрабатывать организационно-технические и экономические процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования

***ОПК-6.2* Способен анализировать экономические процессы**

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

1. Для организации процесса производства необходимы:

- а) средства труда и труд;
- б) средства производства и труд;
- в) средства труда и рабочая сила;
- г) средства производства и рабочая сила.

2. Укажите правильный ответ - пропущенное слово

..... – это предметы, с помощью которых удовлетворяются потребности

- а) блага;
- б) экономические блага;

- в) товары;
- г) ресурсы.

3. Основными экономическими субъектами являются:

- а) предприниматели, наемные работники, менеджеры;
- б) домохозяйство, фирмы, государство;
- в) фирмы, наемные работники, государство;
- г) государство, менеджеры, наемные работники.

4. Величина спроса на товар — это:

- а) количество денег, которое все покупатели готовы заплатить за товар;
- б) количество товара, которое удовлетворяет потребности покупателей;
- в) количество товара, которое производители хотят и имеют возможность продать при данной цене;
- г) количество товара, которое потребители готовы приобрести по данной цене.

5. Степень чувствительности потребителей к изменению цены продукции измеряется с помощью измерения:

- а) объема спроса
- б) рыночной доли фирмы
- в) дохода от продаж
- г) эластичности спроса

6. Предпринимательская деятельность — это:

- а) любая самостоятельная деятельность;
- б) инициативная самостоятельная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей и получение прибыли;
- в) деятельность, направленная на обеспечение государственных заказов;
- г) деятельность, направленная на обеспечение социальных нужд населения.

7. Предельные издержки представляют собой:

- а) максимальные затраты на производство продукции;
- б) средние затраты на производство продукта;
- в) затраты, связанные с выпуском дополнительной единицы продукции;
- г) минимальные затраты на выпуск продукта.

8. Прибыль как экономическая категория отражает:

- а) заработную плату работников, величина которой определяется необходимостью воспроизводства рабочей силы;
- б) доход, рассчитанный на основе объема реализованной продукции/услуг, исходя из действующих цен, налогов и скидок;
- в) сумму прибылей и убытков от реализации продукции/услуг, не связанных с их производством и реализацией;
- г) финансовый результат деятельности предприятия и является основным

элементом финансовых ресурсов предприятия.

9. Объектами купли-продажи на рынке капитала выступают:

- а) труд.
- б) ценные бумаги.
- в) продукция потребительского назначения.
- г) земля и другие природные ресурсы.

10. При выделении моделей рынка главным критерием является:

- а) степень конкурентности рынков;
- б) экономическое назначение объектов рыночных отношений;
- в) уровень насыщенности рынков;
- г) степень соответствия законам;
- д) степень влияния производителя на цену.

11. Кривая совокупного спроса сдвигается:

- а) вправо, если государственные расходы сокращаются;
- б) влево, если возрастает уровень цен в экономике;
- в) влево, если сокращаются подоходные налоги;
- г) вправо, если возрастает предложение денег в экономике.

12. Основными субъектами в макроэкономике являются:

- а) центральный банк;
- б) домохозяйства;
- в) фирмы;
- г) рынок товаров и услуг;
- д) государство.

13. Источником интенсивного экономического роста может служить:

- а) расширение посевных площадей в сельском хозяйстве;
- б) открытие новых месторождений;
- в) рост производительности труда в связи с использованием компьютеров нового поколения;
- г) увеличение продолжительности рабочей недели.

14. Предложение денег в экономике:

- а) полностью определяется Центральным банком;
- б) целиком определяется поведением населения, которое держит на руках наличность, и коммерческими банками, куда население помещает часть денег;
- в) определяется Центральным банком, а также поведением населения и действиями коммерческих банков;
- г) полностью определяется темпом роста реального ВВП.

15. К основным факторам, влияющим на инфляцию, не относится:

- а) объем товарной массы в стране;

- б) количество денег в экономике;
- в) скорость обращения денег;
- г) процентная ставка;
- д) издержки производства.

16. Государственный долг определяется как сумма предшествующих:

- а) бюджетных дефицитов;
- б) расходов на оборону страны;
- в) государственные расходы;
- г) бюджетных дефицитов за вычетом бюджетных излишков;
- д) бюджетных излишков за вычетом бюджетных дефицитов.

Тесты типа В.

1. Высказывание, относящееся к микроэкономике...

- а) на рынке молочных продуктов упал спрос в связи с сокращением рождаемости населения;
- б) рост производства в России планируется в следующем году на 3%;
- в) банк снизил ставку по вкладам на 1%;
- г) дефицит госбюджета ведет к инфляции.

2. Человека, который осуществляет посредническую деятельность на бирже по покупке товара от имени клиента, называют:

- а) брокером
- б) дилером
- в) биржевиком
- г) банкиром

3. Объем спроса на конкретный товар изменится, если:

- а) возрастут доходы населения;
- б) изменятся цены на материалы, из которых данный товар изготовлен;
- в) изменятся цены на взаимозаменяемые товары;
- г) изменятся цены на дополняющие (комплементарные) товары;
- д) увеличится число покупателей данного товара.

4. Коэффициент эластичности предложения всегда:

- а) положителен
- б) отрицателен
- в) нулевой
- г) горизонтален

5. К элементам внутренней среды организации относятся:

- а) поставщики, миссия, цели, задачи, люди;
- б) структура, технология, люди, миссия, конкуренты;
- в) цели, задачи, структура, технология, люди;

г) цели, задачи, структура, миссия, люди.

6. Если расходы на сырье и материалы составляют 100 тыс. руб., транспортные расходы – 10 тыс. руб., стоимость оборудования, срок службы которого составляет 10 лет, - 350 тыс. руб., аренда помещения – 20 тыс. руб., заработная плата производственных рабочих – 75 тыс. руб., то переменные издержки равны _____ тыс. руб.

- a) 185
- b) 220
- c) 270
- d) 240

7. Причиной неравенства доходов не является

- 1) различие в уровне зарплат
- 2) различие в уровне квалификации
- 3) обеспеченность страны сырьем
- 4) обладание собственностью

8. Спрос на рынке капитала зависит от:

- a) предельной производительности капитала.
- б) процентной ставки.
- в) предполагаемой прибыли от использования капитала.
- г) спроса на рабочую силу.

9. Рыночная диверсификация характеризуется:

- a) поглощениями и слияниями с другими предприятиями с целью расширения предлагаемых товаров и услуг;
- б) выпуском принципиально новых продуктов;
- в) совершенствованием рыночной структуры;
- г) ускорением научно-технического прогресса;
- д) усилением монополистических тенденций.

10. Все нижеперечисленное может быть включено в государственные закупки, кроме:

- a) покупки нового боевого самолета;
- б) выплаты пенсий из пенсионного фонда;
- в) выплаты пособий малообеспеченным семьям;
- г) строительства нового испытательного полигона;
- д) найма нового сотрудника милиции.

11. Функция сбережения имеет вид: $S = 0,4(Y - T) - 50$. Если государственные расходы сократились на 0,5 млрд. руб., то равновесный уровень дохода:

- a) вырос на 0,5 млрд. руб.;
- б) сократился на 0,75 млрд. руб.;

- в) сократился на 0,5 млрд. руб.;
- г) сократился на 1,25 млрд. руб.

12. К экстенсивным факторам экономического роста относится:

- а) увеличение производительности труда;
- б) увеличение численности занятых в производстве работников;
- в) улучшение организации производства;
- г) применение новых технологий.

A2. Вопросы для обсуждения

1. Что изучает микроэкономика как наука? Какова ее связь с макроэкономикой и с другими экономическими дисциплинами?
2. Какие виды экономических ресурсов вы знаете?
3. Что относится к элементам инфраструктуры рынка?
4. Понятие спроса и предложения, и их взаимодействие. Закон спроса и предложения. Неценовые факторы, влияющие на спрос и предложение.
5. Эластичность спроса и предложения по цене и определяющие ее факторы.
6. В чем заключаются сходства и отличия хозяйственных товариществ и обществ?
7. Дайте определение понятия издержки предприятия.
8. Понятие, виды и функции прибыли. Факторы формирования и динамики прибыли на предприятиях. Распределение прибыли.
9. В чем состоит отличия фактора «капитал» от факторов «труд» и «земля»?
10. Деятельность фирм в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.
11. Совокупный спрос и совокупное предложение, что представляет с собой?
12. Назовите и охарактеризуйте основные макроэкономические показатели.
13. Понятие экономический рост и его виды?
14. Какие денежные агрегаты существуют, и в чем их различия?
15. Что такое инфляция и какие виды инфляции существуют?
16. Что вы понимаете под понятием налоги и государственный бюджет?

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Типовые задачи

Задача 1.

Допустим, что стоимость потребительской корзины менялась по годам следующим образом:

- 2006г. – 3349 руб./месяц;
- 2007г. – 3781 руб./месяц;
- 2008г. – 4755 руб./месяц;
- 2009г. – 5202 руб./месяц;
- 2010г. – 5625 руб./месяц;
- 2011г. – 6473 руб./месяц.

Рассчитайте темпы роста и темпы прироста стоимости потребительской корзины по годам и за весь период.

Задача 2.

В таблице приведены данные об изменении структуры производства в стране с началом войны:

<i>Варианты</i>	<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
Тракторы	47	45	40	33	21	12	0
Танки	0	12	23	33	42	47	50
Альтернативные затраты							

Необходимо:

1. Построить линию производственных возможностей;
2. Рассчитать альтернативные издержки производства одного танка по данным таблицы;
3. Выявить, как меняются альтернативные издержки (падают, растут, не изменяются).

Задача 3.

Функция спроса на товар $Q_d = 180 - 4P$; функция предложения $Q_s = 100 + 4P$. Определите равновесную цену и равновесный объем. Определите равновесную цену и объем спроса при условии, что правительство вводит налог в размере 3 ден. ед. на единицу товара.

Задача 4.

Продавец роз решил увеличить объем продаж путем снижения цены за цветок с 25 до 20 руб. При этом объем продаж увеличился с 150 до 250 шт. в день.

- Как изменилась его выручка?
- Является ли спрос на розы эластичным или неэластичным?
- Оправдано ли экономически снижение цены, если продавец роз покупает их оптом по 12 руб. за штуку?

Задача 5.

Имеются следующие данные по предприятию:

Уставной капитал (обыкновенные акции номиналом 10 тыс. руб.) - 1800000 тыс. руб.

Чистая прибыль - 630000 тыс. руб.

Сумма выплаченных дивидендов - 300000 тыс. руб.

Эмиссионная премия - 200000 тыс. руб.

Накопленная прибыль - 720000 тыс. руб.

Стоимость покупки одной акции - 11000 тыс. руб.

Стоимость продажи одной акции - 16000 тыс. руб.

Найти коэффициент рыночной активности предприятия: прибыльность одной акции, соотношение цены и прибыли на одну акцию, норма дивиденда на одну акцию, доходность акции с учетом курсовой стоимости акции, балансовая стоимость акции, доля выплаченных дивидендов.

Задача 6.

В таблице дана зависимость общих издержек предприятия от выпуска продукции.

Q	0	1	2	3	4	5	6	7
ТС	50	90	125	165	230	290	360	460

Определите общие постоянные, общие переменные и предельные издержки.

Задача 7.

Рассчитать прибыль и рентабельность производства, если цена изделия составляет 1000 руб., себестоимость единицы изделия 800 руб. Объем выпуска продукции составил 900 единиц изделий.

Задача 8. Номинальная цена привилегированной акции равна 10 000 руб. Дивиденд по ней – 240 руб., а ставка банковского процента 8%. Чему равен средний курс акции (руб.)?

Задача 9. Вы собираетесь купить станок, который будете использовать в течение 3-х лет. Чистый доход будет поступать в ваше распоряжение только в конце каждого года. Доход одинаков в каждом году и равен 3000долл. По истечению трех лет вы собираетесь продать станок за 5000 долл. Чему должна быть равна разумная цена станка, если банковский процент по валютным вкладам прогнозируется на уровне 10%?

Задача 10.

Компания является единственным продавцом электричества в отрасли.

Функция рыночного спроса имеет вид: $Q = 200 - 0,5P$ Функция общих издержек

имеет вид: $ТС = 100 - 5Q + 0,5Q^2$ Определите:

- максимизирующие прибыль цену и объем продукции;
- средние издержки, прибыль на единицу продукции и обычную прибыль.

Задача 11.

Доля общих доходов на потребление, равна в стране 30 %. Если потребление за прошедший год выросло на 120 ден.ед. относительно итогов предыдущего года, когда потребление составило 420 ден.ед, то располагаемый доход в прошедшем году составит?

Задача 12.

За отчетный период ВВП составил 600 млн. ден. ед., амортизационные отчисления – 20 млн. ден. ед., косвенные налоги 15 млн. ден. ед. Определите НДС.

Задача 13.

Экономика описана следующими данными:

$$ВВП = C + I + G + (X - M),$$

$$C = 300 + 0,8 \times ВВП,$$

$$I = 200 + 0,2 \times ВВП,$$

$$(X - M) = 100 - 0,04 \times ВВП,$$

$$G = 200, T = 0,2.$$

Рассчитайте равновесный уровень дохода и величину мультипликатора автономных расходов.

Задача 14.

Фирма выплачивает своему работнику через банк ежемесячно 9 000 руб. Издержки одного похода в банк составляют 20 руб., ставка процента равна 2%. Определите средние денежные остатки, которые владелец денег будет держать в виде наличности в течение месяца.

Задача 15.

Определите размер вынужденной безработицы, если население Дальневосточной республики составляет 30 млн. человек, из них 10 млн. – нетрудоспособные и дети. Уровень безработицы составляет 7%, а уровень естественной безработицы – 5%.

Задача 16.

Экономика характеризуется следующими параметрами:

$$C = 50 + 0,8Y_d, \text{ где } Y_d \text{ – располагаемый доход, } I = 250, G = 100,$$

$T = 150$. Все расходы в млрд. руб. Определите незапланированный прирост запасов продукции, если фактический объем выпуска равен 1500 млрд. руб.

В2. Ситуационные задачи

Ситуационная задача № 1.

Описание ситуации: Автоматическая телефонная система фирмы «Такси по телефону» может поставить в очередь максимум 3-х клиентов. Каждый из операторов, работающих в системе, тратит в среднем на принятие заказа такси 2 мин. Звонки же поступают в среднем 1 раз в минуту. Распределение времени обслуживания и интервала времени между звонками – экспоненциальное. Один клиент в среднем приносит прибыль \$5. Если клиент не дозванивается, он вызывает такси другой компании. Если в данный момент нет свободных такси, клиент также будет потерян. Данная компания имеет парк из 22 такси, среднее время

обслуживания пассажира 20 мин (распределено экспоненциально). Водитель получает \$ 6 в час, а оператор \$4.

В настоящий момент фирма имеет четырех операторов.

Контрольные вопросы:

- Какова упущенная выгода фирмы от потери не дозвонившихся или неудовлетворенных клиентов?
- Каково оптимальное количество операторов?

Ситуационная задача №2.

Рассмотрите, как люди с высокими и низкими доходами реагируют на изменение цен на товары первой необходимости и предметы роскоши. Объясните разницу в их поведении с точки зрения эластичности спроса. Нарисуйте кривые спроса для этих групп населения.

Ситуационная задача №3.

Задача №2. Описание ситуации: Небольшое кафе в парке отдыха, одно из многих, имеет 9 столиков. Посетители, увидевшие свободный столик, садятся и их обслуживают. Время пребывания клиентов за столиком распределено экспоненциально и в среднем составляет 24 мин.

Если свободных мест нет, люди проходят мимо в расположенные неподалеку практически такие же кафе. Поток потенциальных клиентов можно считать пуассоновским, его интенсивность – 1 человек (пара или группа) за 2 минуты.

Контрольный вопрос:

Хозяин подумывает немного расширить кафе и довести количество столиков до дюжины. Принесет ли ему выгоду этот шаг, если занятый столик приносит 750 руб в час из которых остается оплатить содержание одного столика - 300 руб/час?

Какое количество столиков принесет ему наибольшую прибыль?

Ситуационная задача №4.

Описание ситуации: Строительная фирма из Подмосковья, специализирующаяся на кровельных работах, использует большое количество металлочерепицы (около 35 000 кв. м в год). При небольших закупках, скажем на одну кровлю (~ 150 кв. м.), один метр черепицы стоит \$10.2. При заказе 900 кв. м и более цена 1 кв. м снижается на \$0.5. При крупных заказах свыше 3000 кв. м скидка составляет уже 7.5% и наконец при заказе партии в 8000 кв. м дилер устанавливает цену в \$9.3 за кв. м, т.к. это количество составляет ровно 1 контейнер и дилеру не приходится самому формировать заказ. Издержки по оформлению заказа и его доставке составляют \$500.

Средний доход по рублевым вкладам в регионе составляет 15%. Учтите, что вследствие некоторых обстоятельств неэкономического характера, перенос запасов на следующий год крайне нежелателен.

Контрольный вопрос: Какой план заказов Вы бы предложили в этой

ситуации?

Каковы были бы издержки в этом случае?

Ситуационная задача № 5

За год ВВП вырос в текущих ценах в 2 раза, а инфляция составила 100%. Укажите какой из этого можно сделать вывод:

- ни экономического роста, ни экономического спада не наблюдалось;
- экономический рост составил 150 %
- прирост ВВП в реальном исчислении составил 50%
- прирост производства товаров и услуг равен 100%.

В3. Тематика рефератов

1. Микроэкономика как часть современной экономической теории.
2. Издержки и результаты деятельности фирмы.
3. Поведение производителя в рыночной экономике.
4. Рыночные процессы их место и роль в микроэкономике.
5. Уровень жизни и его измерение.
6. Проблема ограниченности ресурсов в экономике и бесконечности потребностей.
7. Экономическая основа собственности.
8. ВВП и методы его измерения.
9. Инфляция и безработица. Кривая Филипса. Стагфляция. Их характеристика.
10. Интернационализация национального хозяйства и ее проблемы.
11. Важнейшие проблемы мирового хозяйства: валютный курс, его влияние на экспорт и импорт.
12. Понятие и структура экономической системы общества.
13. Совершенная конкуренция.
14. Кредит, его формы, виды и функции. Банковский мультипликатор.
15. Уровень жизни и качества жизни. Проблемы повышения уровня жизни в современной России.
16. Центральный банк и коммерческие банки. Их функции.
17. ВВП и методы его измерения.
18. Экономические ресурсы и их виды. Границы производственных возможностей.
19. Глобализация мировой экономики.
20. Рыночный механизм и его функции.

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1. Кейс-задача

Кейс №1

Цель. Понимать особенности систем мотивации на предприятиях в различных странах.

Ситуация. А. Морита, основатель корпорации «Sony», называет следующие особенности японской модели мотивации:

«Мы считаем нецелесообразным и ненужным слишком часто определять круг обязанностей каждого работника потому, что всех учат действовать, как в семье, в которой каждый готов делать то, что в данный момент необходимо. Если где-то допущен брак, то считается дурным тоном, если управляющий начнет выяснять, кто допустил ошибку. В своих контактах с иностранными компаниями я очень часто видел, что таким второстепенным вещам, как внешний вид, здания и обстановка кабинетов, уделяется гораздо больше времени, внимания и денег, чем они этого заслуживают. Мы предпочитаем, прежде всего, заботиться об атмосфере на наших заводах, о создании комфортабельной, простой и приятной рабочей обстановки, что, как мы считаем, оказывает прямое воздействие на качество продукции...

В Америке люди приучены к системе, когда человек продает свой труд за определенное вознаграждение. В каком-то отношении это хорошо, потому что люди знают, что они должны трудиться, чтобы заработать деньги, иначе их уволят. В Японии мы идем на риск, обещая людям постоянную занятость, и затем должны постоянно их мотивировать. Все же я считаю большой ошибкой мнение о том, что деньги — это единственный способ вознаграждения за труд. Людям нужны деньги, но они хотят, прежде всего, получить удовольствие от своей работы и гордиться ею».

Вопросы

1. Как вы относитесь к тезису о том, что в развитых странах зарплата перестает быть существенным мотивационным фактором? Аргументируйте свою позицию.

2. Каково в среднем, по вашей оценке, должно быть соотношение заработной платы руководителей высшего звена и непосредственных исполнителей работы в организации? Различается ли это соотношение в различных странах (например, в США и Германии)?

3. Каковы особенности системы мотивации работников в современной России? Какую роль занимают в ней материальные стимулы? Приведите примеры. Аргументируйте свою точку зрения.

Кейс №2

Описание ситуации: Горнопромышленная компания «Черные каски» собирается работать в некоторой области в течение следующих пяти лет. У нее имеется 4 шахты, для каждой из которых есть технический верхний предел на количество руды, которая может быть выдана за год. Эти верхние пределы составляют: шахта Койот – 2 млн. тонн, шахта Мокрая – 2.5 млн. тонн, шахта Елизавета – 1.3 млн. тонн и шахта Ореховый лог – 3 млн. тонн. Стоимость извлечения руды на разных шахтах различная, вследствие

отличающихся глубины и геологических условий. Эти стоимости составляют (включая последующую обработку): шахта Койот – 6 \$/тонна, шахта Мокрая – 5.5 \$/тонна, шахта Елизавета – 7 \$/тонна и шахта Ореховый лог – 5 \$/тонна.

При этом руда из различных шахт имеет и разное содержание извлекаемого компонента. Для упомянутых выше шахт содержание извлекаемого компонента равно: 10%, 7%, 15% и 5% соответственно. Каждая руда перерабатывается по одному и тому же технологическому процессу, а затем смешивается, чтобы получить более-менее однородную руду с заданным и фиксированным содержанием извлекаемого компонента, так как технологический процесс на металлургическом предприятии подстроен под определенное содержание соединений металла в руде.

Так как руды с течением времени становятся беднее, металлургическое предприятие, на которое компания поставляет руду, собирается провести постепенный переход на обработку более бедных руд. Если в первый год предприятие ожидает 5 млн. тонн руды с содержанием извлекаемого компонента 9%, то во второй и третий годы – 5.63 млн. тонн руды с содержанием 8%, а в четвертый и пятый годы – 6.43 млн. тонн 7%-ной руды.

Соответственно понизится и стоимость руды. Если в первый год руда покупается по \$10 за тонну, то 8%-ная руда будет стоить \$8.9 за тонну, а 7%-ная - \$7.8 за тонну.

Контрольный вопрос : Запланируйте добычу руды на четырех шахтах в течение следующих пяти лет так, чтобы максимизировать прибыль. Представьте, что владелец горнорудной компании получил предложение о продаже. По оценке экспертов покупатель предлагает цену, превышающую стоимость имущества компании на \$70 млн. Однако владелец считает, что за пять лет он заработает большую сумму. Стоит ли в действительности продавать компанию? При оценке стоимости компании примите ставку дисконтирования равной 10% в год.

Кейс №3

В 2017 году прекратил существование Международный промышленный банк, который с активами более 170 млрд рублей занимал 24 место в рейтинге российских банков. От банкротства не спас беззалоговый кредит в 32 млрд рублей, предоставленный ему Центральным банком России на увеличение кредитного портфеля. Банк не получил 20,5 млрд рублей процентов по предоставленным кредитам, что составляет 13,7 % от кредитного портфеля и является худшим показателем среди тридцати крупнейших банков России. Преодолеть моральный риск коммерческий банк может ...

- а) используя информационную базу о неблагонадежных заемщиках.
- б) ставкой процента по кредитам.
- в) манипулируя величиной залога и ставкой процента по кредитам
- г) не предоставлением кредитов.

Кейс №4

В 2015 г. М. Фридмен в одном из американских журналов писал: «Существует старая история о фермере, который использовал дверь своего коровника как мишень для стрельбы. Приезжий поразился тому, что многочисленные мишени на двери были продырявлены точно по центру «бычьего глаза». Позже он обнаружил разгадку такой потрясающей точности. Он подсмотрел, что фермер вначале стреляет в дверь, а потом рисует цель. Это точная копия того, как ФРС достигает своих денежных целей. Она просто перерисовывает цель».

Насколько реалистично для ЦБ достигнуть выполнения промежуточных целей монетарной политики?

Кейс №5

В журнале «Итоги» № 8 за 2017 г. опубликовано интервью с министром финансов РФ А. Кудриным. Дело в том, что организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) прогнозирует кризис перепроизводства и рекомендует сократить объемы производства, чтобы сохранить цены в пределах 22–28 долл. за баррель. В итоге цена сырой нефти на Нью-Йоркской бирже выросла на 8,6%, что дало повод для волнений министра финансов США Джона Сноу – не слишком ли велика зависимость экономики США от нефтяного импорта.

По мнению А.Кудрина, созданный в России стабилизационный фонд, а его размер к концу 2017 г. прогнозируется 260–280 млрд. руб., достаточен, чтобы при цене нефти марки Urals даже 15 долл. за баррель поддерживать текущий уровень расходов бюджета в течение 9–10 месяцев.

Для чего нужен фонд? Во-первых, для того чтобы не ослабить нашу экономику избыточным предложением валюты при высоких ценах на нефть. Во-вторых, чтобы создать запас прочности на случай резкого их снижения, что, как показывает мировая практика, случается каждые шесть лет.

Теперь о механизме работы фонда. В случае снижения цены на нефть ниже базовой накопленные средства могут использоваться для покрытия дефицита бюджета. В отсутствие же форсмажора стабфонд будет просто работать на бюджет: его средства могут быть вложены в первоклассные ценные бумаги иностранных государств. Доходность рынка надежных инструментов достигает сейчас трех процентов, и прибыль от инвестирования будет направляться в бюджет... Расходы на оплату госдолга, как и на другие нужды, законом о стабфонде не исключены, но лишь когда объем средств там превысит 500 млрд. руб.

Сегодня перед правительством стоит другая задача – доказать, что при снижении цен на нефть страна может исполнять все бюджетные показатели, обеспечить макроэкономическую стабильность и снижение инфляции до 10, а в 2019 г. – до 5–7% и сохранить высокие темпы экономического роста. Нужен стабфонд для того, чтобы заморозить излишки рублевой массы и не допустить чрезмерного укрепления рубля. Если рубль укрепляется очень быстро, это приводит к увеличению издержек российских производителей в долларовом выражении, им становится труднее продавать свою продукцию за рубеж. При этом импорт, наоборот, становится дешевле и начинает вытеснять российские товары со своего собственного рынка.

С2. Деловая игра

№1 Деловая игра «Рынок»

Описание

1. Удостоверьтесь, что комната удобна для проведения игры.

2. представляя игру, вы должны создать имитацию рынка: половина – покупатели, половина – продавцы.

Покупать по минимальной цене, продавать по максимальной.

Удостоверьтесь, что все поняли условия игры.

3. Разделите группу на равные половины. Назначьте одну половину покупателям, а другую – продавцами.

2. Раздайте каждому *Лист учета сделок*.

3. Разложите карточки покупателей и карточки продавцов перед каждым участником информационной стороной вниз. Предложите участникам игры прочитать информацию на этих карточках, никому не рассказывая о ней.

4. Расскажите как заполнять *Лист учета сделок*

5. Расскажите о правилах игры. Покупатели

Покупатели (продавцы) записывают цену с карточки в *Лист учета сделок*. Покупатели (продавцы) показывают цену на карточке Ведущему.

Входят в рынок

6. Рынок открывается объявлением «Рынок открыт».

Стараются заключить сделку на приемлемую цену. (Цены сделок могут быть только целыми числами или целое с половиной. Другие цены неприемлемы.) Когда участники договорятся о цене сделки, они должны записать результат в Лист учета сделок. Каждая пара (покупатель, продавец) показывают цену сделки Администратору. Затем идут к ведущему и обменивают свои карточки, причем покупатель вновь берет карточку покупателя, а продавец – карточку продавца. В течение всей игры они постоянно должны быть либо покупателями, либо продавцами. Продолжают играть, пока не услышат объявление «Рынок закрыт».

7. Задайте несколько вопросов по игре.

8. Продолжайте раунды (Обычно игра продолжается 4-5 раундов по 3-5 мин.)

9. Конец игры.

Каждый подсчитывает данные, занесенные в лист учета сделок.

Подсчитывают доходы и потери.

Обсудите, кто получил наибольший доход и почему?

Обсудите, кто понес убытки и почему?

Объясните, что показывает «Таблица учета сделок на рынке».

10. Графики спроса и предложения.

Опишите спрос и предложение.

Обсудите рыночную цену.

Обсудите стимулы покупателей и продавцов.

Спросите: может ли кто-нибудь повлиять на рынок?

№2 Деловая игра «Как сделать бизнес»

Как сделать бизнес (Подготовительная часть)

Здравствуйте, дорогие обучающиеся! Мы собрались здесь для того, чтобы научиться делать бизнес. Как сделать капитал? Ответ на этот вопрос очень простой - нужно быть деловым человеком. Что значит быть деловым человеком? Деловой человек может вложить свой капитал с пользой для дела, так чтобы получить доход. У делового человека каждая вложенная в дело сумма оборачивается через некоторое время доходом, превышающим вложенную сумму. Сколь быстро вложенная сумма даст доход и во сколько раз он превысит вложенную сумму - вот в чем можно измерить деловые качества человека. Давайте поиграем в такую игру...

Посмотрим, кто будет в выигрыше, хотя, может быть кто-то останется и в проигрыше. Бизнес - дело рискованное. Нужно предусматривать и такой исход. Давайте к нашей следующей встрече подготовим весь ваш капитал, все, что можно превратить в условные деньги или в ценные бумаги. Притом, давайте все начнем с капитала в сто долларов.

Итак, домашнее задание. Сделайте себе условные деньги в различных купюрах в сумме, составляющей сто долларов. Если вы имеете акции или какие-либо ценные бумаги - тоже нарисуйте их. Наметьте для себя, на чем вы будете делать бизнес. Каждый из присутствующих должен представить себя в двух лицах: как владелец капитала и как умелец, который при помощи капитала может основать дело в любой отрасли, которую выберет для себя. Вкладывая свой капитал вы можете в чужое дело. Вам же могут заказать любую работу за деньги вкладчиков капитала. При этом оплата будет производиться теми условными долларами, которые вы нарисуете. Посмотрим, кто окажется в выигрыше. Может быть, кто-то и проиграет. Но ведь это - игра. Лучше проиграть в игре, чем в жизни. Итак, все готовьтесь. Следующая встреча - проба наших с вами сил, как сделать бизнес. До встречи. (Преподаватель).

Как сделать бизнес (Игровая часть)

Дорогие обучающиеся, мы собрались здесь все, чтобы поиграть в бизнесменов. Возможно, у кого-то это получится лучше, кого-то постигнет неудача, но лучше неудача в игре, чем в жизни. На ошибках учимся - они неизбежны в любой деятельности.

Мы надеемся, каждый из вас принес деньги, нарисованные условными купюрами, в общей сложности сто долларов. Это будет начальный капитал в нашем бизнесе. Помимо этого - многие из вас имеют акции или другие ценные бумаги, которые также могут давать доход. Кроме того, каждый из вас наметил какое-то дело, которым вы сможете заниматься, если получите заказ, то есть финансирование от кого бы того ни было.

Вы можете выступить и брокером, то есть, покупая ценные бумаги, создаете потом ситуацию, при которой их ценность повышается, и вы можете с выгодой ее перепродать другому бизнесмену. Итак, ведущий, посмотрите, с чем пришли на

деловую встречу участники игры. У каждого должно быть что-то за душой. Пусть все это условность, но за всем этим стоит большой смысл. Итак, посмотрите, и посадите участников игры всех лицом к лицу. Пожалуйста. (Преподаватель).

Итак, начинаем деловую встречу. Давайте предоставим по очереди каждому слово. Под руководством ведущего каждый расскажет о своем бизнесе, и что ему для этого требуется. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Преподаватель).

Ну, а сейчас самое интересное: частные беседы, деловые контакты партнеров. Через отведенное время (ведущий сообщит об этом заранее) посмотрим, кто какой суммой располагает. Итак, предоставляем всем полную свободу предпринимательства на оговоренное ведущим время. Ведущий, пожалуйста, объявите время для завершения сделок, и мы начинаем наш бизнес. Пожалуйста. (Преподаватель).

Итак, время истекает. Подсчитайте, пожалуйста, каждый свой капитал. Приготовьтесь доложить об этом всем. (Преподаватель).

А сейчас, ведущий, дайте, пожалуйста, по очереди всем слово. Каждый объявит свой капитал. Ведущий, руководите, пожалуйста. (Преподаватель).

Ведущий, подведите, пожалуйста, итог. Мы поздравляем победителей. Пожалуйста. (Преподаватель).

А теперь можно дать слово победителям. Пусть они расскажут, как они сделали свой бизнес.

Ведущий, руководите, пожалуйста. (Преподаватель). Всем большое спасибо. На этом наша встреча закончена. Пусть выявленным здесь бизнесменам удача сопутствует всегда, а остальные у них учатся.

Спасибо всем. (Преподаватель).

№3 Деловая игра «КАК ЗАРАБОТАТЬ НА ЖИЗНЬ»

Цель деловой игры

Деловая игра "Как заработать на жизнь" дает студентам возможность "проиграть" в аудитории модель кругооборота деловой активности, позволяет лучше понять цели и поведения участников рыночных отношений, взаимосвязь между ними.

Правила и порядок проведения игры

1. Участники игры делятся на две группы.

1-я группа – представители фирм (предприниматели); они получают кредит 1000 "бабкингов" (или любых других денежных единиц) и визитную карточку предпринимателя, которая прикрепляется к одежде;

2-я группа – представители домохозяйств (потребители), они получают 15 карточек-ресурсов и также нагрудную карточку.

2. Участникам игры раздаются или зачитываются инструкции потребителей и производителей.

Инструкции потребителю

Вы являетесь представителем домохозяйств. В начале игры вы поучите 15 карточек, заменяющих ресурсы: природные, трудовые, капитальные, (их символизируют карточки "Труд", "Земля", "Капитал") прил. 1.

Для обеспечения жизнедеятельности вам необходимы различные товары и услуги, приобрести которые вы можете у производителей (представителей фирм). Для того, чтобы заработать деньги на покупку товаров и услуг, вы должны продать предпринимателям имеющиеся в вашем распоряжении ресурсы. Чтобы получить наибольший доход, постарайтесь продать свои ресурсы по наиболее выгодной цене. Деньги, полученные от реализации ресурсов, вы должны использовать для приобретения у производителей необходимых вам товаров и услуг (их символизируют карточки "Товары и услуги"). Помните, что вы имеете право приобретать карточки "Товары и услуги" только у предпринимателей, любые попытки напрямую обменять имеющиеся у вас ресурсы на карточки "Товары и услуги" на "Фабрике" запрещаются. Ваш успех в игре зависит от того, сколько карточек "Товары и услуги" окажется у вас к моменту ее завершения. Результат в конце игры будет оцениваться только по их количеству. Ваша задача – иметь не мешок денег, а набор товаров и услуг.

Инструкция производителю

Вы являетесь производителем (представителем фирмы). Ваша цель – произвести товары и услуги и продать их потребителям. Для этого в начале игры вы получите кредит –1000 бабкингов. Чтобы произвести товары и услуги, вашей фирме потребуются ресурсы: природные, трудовые, денежные (их символизируют карточки "Труд", "Земля", "Капитал"). Ресурсы вы можете приобрести у представителей домохозяйств. Старайтесь покупать по наиболее выгодной для вас цене. Для "производства" одной карточки "Товары и услуги" вам необходимо иметь одну карточку "Труд", одну – "Земля" и одну – "Капитал".

Когда вы купите три необходимых для организации производства ресурса, их можно обменять на одну карточку "Товары и услуги" потребителям, стараясь получить наибольшую прибыль, для этого необходимо, чтобы цена карточки "Товары и услуги" превысила цену затраченных при производстве ресурсов. Деньги, полученные от реализации товаров и услуг можно снова пустить в оборот. Ваш результат будет определен в конце игры по количеству денег (с учетом полученного в начале игры кредита). Если у вас не осталось ни денег, ни карточек "Товары и услуги", вы выбываете из игры и объявляетесь банкротом.

3. В определенном месте устанавливается вывеска "Фабрика". Здесь предприниматели будут обменивать купленные ресурсы на карточки с надписью "Товары и услуги".

4. В игре используются только карточки по 100 бабкингов. Цены на ресурсы могут быть соответственно кратны 100, т. е. 100, 200, 300 и т. д. бабкингов. Если одновременно совершается несколько сделок, то 300 бабкингов можно заплатить за две карточки по 150 бабкингов или за пять карточек по 60 бабкингов. При покупке или продаже лучше придерживаться уровня цен от 50 до 300 бабкингов,

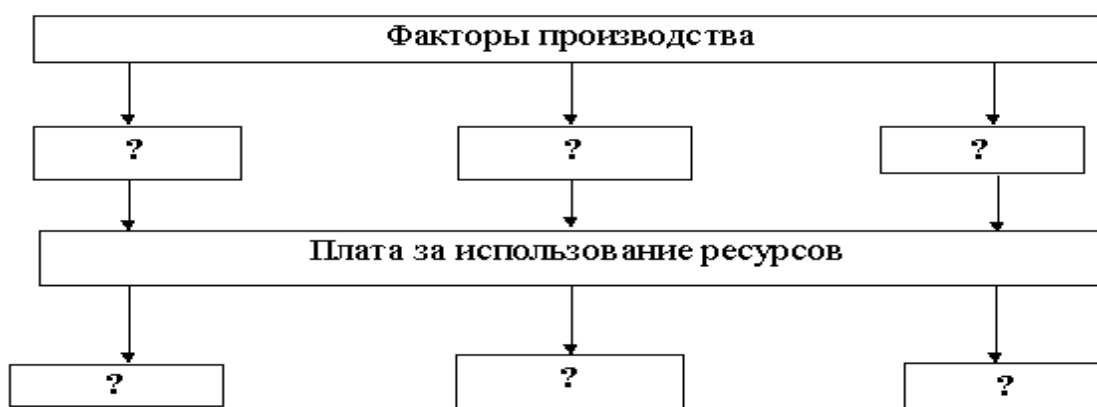
но в процессе игры эти границы могут меняться.

5. Продолжительность игры 1,5 часа. Игра проводится в четыре раунда.

6. По окончании игры потребители подсчитывают количество карточек "Товары и услуги" (непроданные ресурсы не учитываются). Определяется победитель от домохозяйств, купивших наибольшее количество товаров и услуг, и победитель от фирм получивший наибольшую прибыль. При этом полезно определить среднюю цену товара. Например, получится 50 бабкингов. Тогда можно оценить, какой сумме эквивалентны товары и услуги потребителей.

Разбор игры

1. Приведите классификацию факторов производства (ресурсов) и заполните схему.



2. Приведите примеры всех видов ресурсов. Что должно быть отнесено к капитальным ресурсам? (Например, фотоаппарат для любительских съемок не является ресурсом, а тот же самый фотоаппарат в ателье – капитальный ресурс).

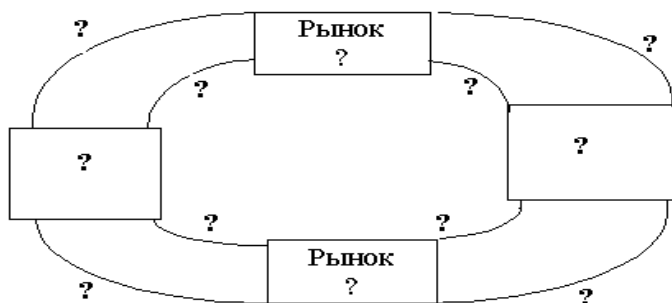
Всегда ли можно отнести деньги к капитальным ресурсам? (Например, деньги, уплаченные за завтрак в столовой, не являются капиталом, а деньги, на которые куплены акции, являются капиталом.)

3. Проанализируйте результаты использования ресурсов. (Ресурсы можно использовать двумя способами: целесообразно - тогда мы имеем от их использования выгоду, и непродуманно - тогда мы не имеем никакой прибыли.)

Объясните, чем товар отличается от ресурса (ресурсы служат для производства товаров).

Проанализируйте такую ситуацию: все произведенные фирмами товары покупает государство по 50 бабкингов. Кто от этого выигрывает?

4. Заполните схему кругооборота на своих примерах.



5. Проанализируйте отличия данной модели от реальной жизни (нет жесткого деления на предпринимателей и домашние хозяйства, не оговорена роль государства, фирмы также могут быть собственниками ресурсов и торговать между собой, ресурсы могут быть взаимозаменяемыми).

№4 Деловая игра: «Проблемы международной интеграции и социально-экономического развития различных стран»

Цель деловой игры: оценить знания студентов по отдельным темам раздела макроэкономики («Основные макроэкономические показатели», «Экономический рост»), а также определить уровень интеллектуального развития и умение логически мыслить.

Правила игры. Перед проведением игры студентам необходимо повторить материал по экономической географии и мировой экономике относительно тех стран, которые будут рассматриваться в игре.

Страны выбираются по усмотрению преподавателя. Рекомендуется выбрать 6 - 7 стран в зависимости от размера группы студентов. Лучше, если страны будут на разном уровне экономического развития (развитые, развивающиеся). Например, развитые страны: Германия, Япония, США, ищущие новые рынки сбыта; развивающиеся страны (Малайзия, Южная Корея), стремящиеся привлечь иностранные инвестиции.

Основные показатели уровня социально-экономического развития страны, на которые студенты обязаны обратить внимание:

- Реальный объем и темпы роста ВВП;
- Величина ВВП на душу населения;
- Темпы экономического роста;
- Факторы экономического роста, характерные для экономики данной страны;
- Основная отрасль экономики выбранной страны;
- Отраслевая структура национальной экономики;
- Уровень производительности труда в отраслях экономики;
- Удельная топливо-, энерго-, сырье- и материалоемкость экономики;
- Уровень образования населения;
- Уровень потребления товаров и услуг;
- Продолжительность жизни населения.

Преподаватель разбивает группу на 6 – 7 команд (в зависимости от количества выбранных стран). Каждая команда является представителем одной из стран (страны можно распределить по жеребьевке). Дается время на подготовку 10- 15 минут. Затем выбирается представитель от каждой страны, который выступает с подготовленным материалом.

Преподавателю необходимо создать обстановку так называемого «мозгового штурма», в процессе которого четко обозначаются проблемы страны и пути увеличения темпов экономического развития в сотрудничестве с другими странами.

Для наглядности проведения деловой игры рекомендуется сделать бейджи, таблички с названием стран, и флаги (нарисованные на каточках), а также использовать в процессе игры «Карту мира».

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень вопросов для сдачи зачета

- 1) Понятие, предмет, задачи экономической теории.
- 2) Методы познания экономических явлений.
- 3) Зарождение и развитие экономической теории.
- 4) Производительные силы и экономические отношения (труд, предметы и средства труда, предметы и средства производства, технология и общественные формы производства).
- 5) Экономические законы.
- 6) Система экономических показателей (макроэкономические, микроэкономические, абсолютные, относительные, объемные; показатели роста, прироста; индексы, предельные или маржинальные показатели; натуральные и стоимостные показатели, расчетные, расчетно-аналитические и др.).
- 7) Экономические блага, их классификация, стоимость, полезность, ценность.
- 8) Экономические потребности, безграничность и ограниченность экономических ресурсов. Закон возвышения потребностей. Экономические ресурсы, их собственники и доходы, проблема экономии ресурсов. Производственные возможности. Кривая производственных возможностей. Альтернативные затраты. Закон убывания эффективности и производительности.
- 9) Кругооборот товаров и услуг, доходов и расходов.
- 10) Понятие «рынок». Принципы рыночных отношений.
- 11) Функции рынка.
- 12) Инфраструктура рынка и ее элементы.
- 13) Теория спроса.
- 14) Теория предложения.
- 15) Взаимодействие спроса и предложения. Рыночное равновесие.
- 16) Эластичность спроса
- 17) Эластичность предложения
- 18) Эластичность спроса по доходу

- 19) Перекрестная эластичность
- 20) Производительные силы и производственные отношения.
- 21) Предпринимательская способность как фактор производства.
- 22) Классификация предприятий по размерам (мелкие, крупные, средние).
- 23) Организационно – правовые формы хозяйственной деятельности.
- 24) Классификация издержек производства. Излишек производителя.
- 25) Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах времени.
- 26) Себестоимость, формирование цены.
- 27) Понятие прибыли. Виды прибыли (бухгалтерская, экономическая, чистая, валовая, налогооблагаемая и др.).
- 28) Предпринимательский доход, экономические основы заработной платы.
- 29) Доходы населения, их классификация, распределение, дифференциация, регулирование. Индексация. Уровень жизни и бедность. Поддержка бедных слоев населения.
- 30) Понятие и структура факторов производства.
- 31) Понятие рынка труда, его сегментация; факторы влияющие на рынок труда.
- 32) Занятость и безработица.
- 33) Сущность и функции предпринимательства. Его сущность, экономическая характеристика. Вознаграждение услуг предпринимателя.
- 34) Понятие «капитал». Денежный, производительный, товарный капитал.
- 35) Основной и оборотный капитал. Кругооборот капитала. Скорость оборота капитала. Амортизация и методы ее начисления.
- 36) Ссудный капитал, ссудный процент. Номинальная и реальная ставка процента.
- 37) Специфика земельных отношений. Земля как фактор производства.
- 38) Экономическая природа ренты и условия ее возникновения. Чистая, абсолютная, дифференциальная рента I и II. Рента и цена земли.
- 39) Совершенная конкуренция, характерные черты.
- 40) Понятие «монополия». Виды монополии (естественная, открытая, закрытая). Входные и выходные барьеры. Ценность монополий для общества. Объем производства, цена и максимизация прибыли при монополии. Ценовая дискриминация.
- 41) Понятие «олигополия». Характерные черты. Определение цены и объема производства. Типы олигополии – картели, синдикаты, тресты. Индексы, измеряющие степень концентрации рынка.
- 42) Понятие «монополистическая конкуренция». Максимизация прибыли и минимизация убытков. Неэффективность монополистической конкуренции. Неценовая конкуренция.
- 43) Совокупный спрос и совокупное предложение
- 44) ВВП и ВНП.
- 45) Методы расчета ВВП и ВНП. Дефлятор ВНП. Конечное и промежуточное потребление. Двойной счет. Добавленная стоимость.
- 46) Национальный доход (произведенный, использованный, личный, располагаемый доход).
- 47) ЧНП. Чисто экономическое благосостояние. Национальное богатство – содержание, структура.
- 48) Экономический рост
- 49) Факторы экономического роста

- 50) Виды и функции денег. Денежные агрегаты. Типы денежных систем.
- 51) Спрос на деньги и количественная теория равновесия на денежном рынке. Денежный мультипликатор.
- 52) Понятие «инфляция». Инфляция спроса и издержек. Инфляция и безработица. Импортируемая инфляция. Виды инфляции (ползучая, галопирующая, гиперинфляция, стагфляция и др.).
- 53) Антиинфляционное регулирование.
- 54) Налоги и их виды, ставки, принципы налогообложения.
- 55) Государственный бюджет, его структура, бюджетный федерализм.
- 56) Государственный долг, методы его покрытия.
- 57) Типы фискальной политики

РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенций обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенции(й) по дисциплине складывается из двух составляющих:

- первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции(й) в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

- вторая составляющая – оценка сформированности компетенции(й) обучающихся на зачете (максимум – 20 баллов)

Для студентов заочной формы обучения применяются 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

уровни освоения компетенций	продвинутый уровень	базовый уровень	пороговый уровень	допороговый уровень
100 – балльная шкала	85 и \geq	70 – 84	51 – 69	0 – 50
4 – балльная шкала	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»

<i>Бинарная шкала</i>	<i>Зачтено</i>	<i>Не зачтено</i>
-----------------------	----------------	-------------------

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

<i>Показатели оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Тестирование	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Ответы на устные вопросы	0-10	неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Выполнение и публичная защита реферата	0-10	неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение кейс-заданий, деловых игр, задач по анализу конкретных ситуаций	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему

			контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Зачет	0-20	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-9	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-16	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.

17-23	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
25-30	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Раздел 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

В ходе самостоятельной подготовки к занятиям обучающемуся необходимо сначала ознакомиться со всем материалом по теме, затем постараться выделить главное, и законспектировать его. Конспект необходимо перечитывать. Новые термины, сложные понятия необходимо также прорабатывать письменно. Сложные понятия необходимо осваивать, используя несколько источников: например, соответствующий раздел основного учебника, дополнительную литературу и электронные ресурсы (ЭБС «Юрайт», ЭБС «Viblioclub», ЭИОС «Прометей»).

При подготовке к практическим занятиям студенты должны прочитать конспекты лекций и изучить рекомендованную литературу.

Целесообразно готовиться к занятиям за несколько дней до их начала, а именно: составить конспект основных определений и понятий по учебной дисциплине на основе изученной рекомендуемой литературы, подготовить

развернутые планы ответов и краткое содержание вопросов практических занятий.

Каждую тему занятий важно увязывать с предыдущим учебным материалом и спецификой будущей профессиональной деятельности.

Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряются и поощряются инициативные выступления по темам практических занятий.

Следует иметь представление о наиболее общих критериях оценки преподавателем уровня подготовки обучающегося к учебным занятиям:

- уровень освоения материала, предусмотренного программой
- умение выполнить задание, предусмотренное программой
- уровень знакомства с основной литературой, предусмотренной программой
- уровень знакомства с дополнительной литературой
- уровень раскрытия причинно-следственных связей
- уровень раскрытия междисциплинарных связей
- культура речи, владение терминологией, манера общения, умение использовать наглядные пособия и информационные технологии
- качество ответа - общая композиция, логичность, общая эрудиция
- ответы на дополнительные вопросы: полнота, аргументированность, убежденность, умение использовать свою информированность для косвенного ответа, готовность к дискуссии.
- видение данного материала в своей будущей профессиональной деятельности.

Для оценки сформированности компетенций применяются следующие средства контроля:

1. **тестовые задания** – система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

2. **вопросы для устного опроса** – средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

3. **решение задач** – средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по изученному материалу

4. **реферат** – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

5. **задачи по анализу конкретных ситуаций** – задания, позволяющие диагностировать навыки синтеза, анализа, обобщения фактического и теоретического материала с формулировкой конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, интегрированием знания

различных областей, аргументацией собственной позиции.

б. **кейс-задача** – это проблемное задание, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. В целом методика выполнения студентами кейс-задач почти совпадает с методикой решения задач, так как кейс-задания также носят ситуационный характер и зачастую моделируют реальные жизненные ситуации из правоприменительной практики. Разрешение кейс-задачи также должно основываться на анализе конкретных правовых норм, сопровождаться ее оценкой, выяснением правомерности действий участников.

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе проведения тестирования

Местом проведения компьютерного тестирования являются компьютерные классы университета. Также возможен удаленный доступ (с использованием личного компьютера) к тестам для самопроверки в ЭИОС «Прометей». Графики компьютерного тестирования студентов составляются в соответствии с расписанием учебных занятий, либо в соответствии с указаниями преподавателя в разделах «Объявления» и «Форум» личного кабинета студента в ЭИОС «Прометей».

Содержание тестовых заданий, критерии их оценки, методические рекомендации по их выполнению разрабатываются и утверждаются кафедрами университета. При прохождении компьютерного тестирования, задания для каждого студента выбираются программой случайным образом из общего объема тестовых заданий по дисциплине.

Результат тестирования устанавливается с учетом выбора алгоритма расчета оценки. Тест сдан при условии, если набранные баллы студентом не меньше проходного балла (порога сдачи теста). По окончании работы с тестом студенту предоставляется возможность просмотреть результаты тестирования - количество набранных баллов, перечень вопросов, на которые даны правильные, неправильные и неполные ответы.

Оценивание выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено более 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос

9-12	«хорошо»	4. Самостоятельность тестирования; 5. и т.д.	Выполнено более 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
6-8	«удовлетворительно»		Выполнено более 54 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-5	«неудовлетворительно»		Выполнено не более 53 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе устного опроса

Устные опросы проводятся во время практических занятий, и могут использоваться в качестве дополнительного испытания при недостаточности результатов тестирования и решения задачи. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала на ассоциациях.

Основные вопросы для устного опроса доводятся до сведения студентов на предыдущем практическом занятии.

Вопросы для опроса готовятся заранее, формулируются узко, дабы обучающийся имел объективную возможность полноценно его осветить за отведенное время (10-15 мин.).

При оценке опросов анализу подлежит точность формулировок, связность изложения материала, обоснованность суждений, опора на действующее законодательство.

Методика оценивания ответов на устные вопросы

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
9-10	«отлично»	1. Полнота и последовательность раскрытия вопроса; 2. Точность использования терминологии; 3. Степень освоенности учебного материала; 4. Культура речи 5. Умение аргументированно излагать и отстаивать собственное мнение.	Полно и аргументировано даны ответы по содержанию задания. Обнаружено понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные. Изложение материала последовательно и правильно.
6-8	«хорошо»		Обучающимся дан ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
3-5	«удовлетворительно»		Присутствует знание и понимание обучающимся основных положений данного задания, но: 1) материал изложен неполно и допущены неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не выявлено умение достаточно глубоко и доказательно обосновывать свои суждения и приводить свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и

			допускает ошибки.
0-2	«неудовлетворительно»		Обучающийся не может сформулировать ответы на вопросы задания, допускает ошибки в формулировке определений и норм, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе решения задач

Практические задания позволяют сочетать элементы теоретического исследования и практической работы. Выполнение практической работы, студенты лучше усваивают программный материал, так как многие определения, казавшиеся отвлеченными, становятся вполне конкретными, происходит соприкосновение теории с практикой, что в целом содействует пониманию сложных вопросов науки и становлению студентов как будущих специалистов.

Методические рекомендации по выполнению задач:

- задачи решаются студентами устно;
- на решение одной задачи отводится 25-40 минут;
- к каждой задаче сформулирован вопрос/вопросы, на которые нужно ответить, либо дано пояснение, которым нужно руководствоваться при решении задачи;
- по истечении отведенного времени студенты демонстрируют алгоритм, логику и этапы решения задачи в устной форме;
- преподаватель оценивает представленное в устной форме решение задачи в конце занятия семинарского типа;
- в случае неверного решения задачи студентом, преподаватель объясняет допущенные ошибки и дает новую задачу для решения.

За решение задачи студент может получить максимально 10 баллов.

Методика оценивания решения задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
--------------	---------------	-------------------	-----------------

9-10	«отлично»	<ol style="list-style-type: none"> 1. Полнота и последовательность действий; 2. Обоснованный и аргументированный выбор правовой нормы 3. Точность использования терминологии; 4. Своевременность выполнения задачи; 5. Самостоятельность решения. 	<p>Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;</p>
6-8	«хорошо»		<p>Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.</p>

3-5	удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-2	еудовлетворительно»		Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе выполнения и публичной защиты реферата

Реферат - краткая запись идей, содержащихся в одном или нескольких источниках, которая требует умения сопоставлять и анализировать различные точки зрения. Реферат - одна из форм интерпретации исходного текста или нескольких источников. Поэтому реферат, в отличие от конспекта, является новым, авторским текстом. Новизна в данном случае подразумевает новое изложение, систематизацию материала, особую авторскую позицию при сопоставлении различных точек зрения.

Реферирование предполагает изложение какого-либо вопроса на основе классификации, обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких источников.

Реферат оценивается преподавателем исходя из установленных кафедрой показателей и критериев оценки реферата.

Методика оценивания выполнения и публичной защиты реферата

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
9-10	«отлично»	1. Полнота выполнения рефератов;	Выполнены все требования к написанию и защите

		<p>2. Своевременность выполнения;</p> <p>3. Актуальность контента;</p> <p>4. Правильность ответов на вопросы;</p> <p>5. Аргументация собственной позиции в ходе защиты реферата</p>	<p>реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.</p>
6-7	«хорошо»		<p>Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.</p>

4-5	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы.
0-3	«неудовлетворительно»		Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций в ходе решения ситуационных задач и кейс-заданий

Ситуационная задача или Кейс – задача представляют собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. Обычно они содержат схематическое словесное описание ситуации, статистические данные, а также мнения и суждения о ситуациях, которые трудно предсказать или измерить. Анализ кейса и ситуационной задачи должны осуществляться в определенной последовательности:

- 1 Выделение проблемы.
- 2 Поиск фактов по данной проблеме.
- 3 Рассмотрение альтернативных решений.
- 4 Выбор обоснованного решения.

Данная работа оценивается по 15 балльной шкале. Оценка за решение кейса напрямую зависит от полноты анализа полученной информации и предложенных способов решения проблемы.

Методика оценивания решения кейс-заданий и задач по анализу конкретных ситуаций

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
13-15	«отлично»	1. Полнота решения кейс-задач; 2. Своевременность	Основные требования к решению кейс-задач выполнены.

		<p>выполнения;</p> <p>3. Правильность ответов</p> <p>вопросы;</p> <p>4.и т.д.</p>	<p>на</p> <p>Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;</p>
9-12	«хорошо»		<p>Основные требования к решению кейс-задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности, нестандартности предлагаемых решений</p>
6-8	«удовлетворительно»		<p>Имеются существенные отступления от решения кейс-задач. В частности отсутствуют навыки</p>

			умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-5	«неудовлетворительно»		Задача кейса не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Подготовка к устному опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов.

В среднем, подготовка к устному опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развёрнутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Порядок проведения оценивания сформированных компетенций при проведении зачета

Процедура промежуточной аттестации проходит в соответствии с Положением о промежуточной аттестации знаний студентов и учащихся ДГУНХ.

– Аттестационные испытания проводятся преподавателем (или комиссией преподавателей – в случае модульной дисциплины), ведущим лекционные занятия по данной дисциплине, или преподавателями, ведущими практические занятия (кроме устного экзамена). Присутствие посторонних лиц в ходе проведения аттестационных испытаний без разрешения ректора или

проректора по учебной работе не допускается (за исключением работников университета, выполняющих контролирующие функции в соответствии со своими должностными обязанностями). В случае отсутствия ведущего преподавателя аттестационные испытания проводятся преподавателем, назначенным письменным распоряжением по кафедре (структурному подразделению).

– Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, допускаются на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.

– Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться программой дисциплины, а также с разрешения преподавателя справочной и нормативной литературой, непрограммируемыми калькуляторами.

– Время подготовки ответа при сдаче зачета в устной форме должно составлять не менее 20 минут (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). Время ответа – не более 15 минут.

– При подготовке к устному зачету обучающийся, как правило, ведет записи в листе устного ответа, который затем (по окончании зачета) сдается преподавателю.

– При проведении устного зачета вопросы выбирает сам обучающийся в случайном порядке.

– Преподавателю предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы дисциплины текущего семестра, а также, помимо теоретических вопросов, давать задачи, которые изучались на практических занятиях.

– Оценка результатов устного аттестационного испытания объявляется обучающимся в день его проведения. При проведении письменных аттестационных испытаний или компьютерного тестирования – в день их проведения или не позднее следующего рабочего дня после их проведения.

– Результаты выполнения аттестационных испытаний, проводимых в письменной форме, форме итоговой контрольной работы или компьютерного тестирования, должны быть объявлены обучающимся и выставлены в зачётные книжки не позднее следующего рабочего дня после их проведения.

Методика оценивания ответа на зачете

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
16-20	«отлично»	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Способность самостоятельного	Дан ответ на поставленный вопрос, обучающийся демонстрирует знание основных положений учебной дисциплины и норм действующего законодательства, сущность и содержание отраслевых понятий, категорий,

		<p>решения практического задания;</p> <p>3. Умение оперировать юридическими понятиями и категориями;</p> <p>4. Культура речи;</p>	<p>институтов, аргументированно излагает собственную точку зрения, в ответе присутствует логичность и последовательность. Продемонстрированы умения принимать решения в соответствии с законом, а также навыки работы с правовыми актами. Предложенные практические задания решены без ошибок</p>
11-15	«хорошо»	<p>5. Умение обоснованно излагать и отстаивать собственное мнение.</p> <p>6. Умение толковать и правильно применять правовые нормы</p>	<p>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, обучающийся демонстрирует знание основных положений учебной дисциплины, сущность и содержание отраслевых понятий, категорий, институтов, дает аргументированные ответы, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Предложенные практические задания решены с небольшими неточностями.</p>
5-9	«удовлетворительно»		<p>Дан ответ, свидетельствующий, в основном, о знании базовых положений изучаемой дисциплины; отличающийся слабовыраженной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории; в-основном сформированными навыками анализа правовых явлений и юридических фактов. Отмечаются недочеты в умении давать аргументированные ответы и</p>

			<p>приводить примеры, слабо выражены навыки принятия решений и совершения юридических действий в точном соответствии с правовыми нормами, Ответ логичен и последователен. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</p>
0-4	«неудовлетворительно»		<p>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, обучающийся не способен представить ответ даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</p>

