

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Викторовна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 09.10.2025 09:50:07

Уникальный программный ключ:

ec85dd5a839619d48ea76b2d23dba88a9c82091a

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение инклюзивного высшего образования**

**«Российский государственный
университет социальных технологий»
(ФГБОУ ИВО «РГУ СоцТех»)**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.О.19 ОСНОВЫ БИЗНЕСА

**образовательная программа направления подготовки
38.03.01 Экономика**

**Направленность (профиль)
Финансовый учет и контроллинг**

Москва 2025

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень оценочных средств
3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Основы бизнеса»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 – Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Знает основы экономической науки, закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты управления личными финансами.
	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового управления хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.
	УК-10.3. Владеет навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.
ОПК-4 Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1. Знает виды организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации
	ОПК-4.2. Умеет разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения
	ОПК-4.3. Владеет навыками подготовки организационно-управленческих решений

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Таблица 2 - Перечень оценочных средств

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Ситуационный анализ	Средство контроля, направленное на выявление способности обучающегося применять различные аналитические техники для выработки наилучшего решения в различных проблемных ситуациях.	Кейсы для проведения ситуационного анализа
2.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Перечень вопросов для коллоквиума
3.	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень тем для проведения дискуссии
4.	Ролевая игра	Средство контроля, ориентированное на выявление способности обучающегося применять знания, умения и(или) навыки, соответствующие теме, разделу или разделам дисциплины в различных практических ситуациях с наличием или отсутствием противодействующего участника мероприятия.	Сценарий ролевой игры

¹ Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

5.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания
6.	Мозговой штурм	Средство контроля, позволяющее оценить способность обучающегося генерировать различные способы решения поставленных задач, в том числе с применением методов, традиционно не относящихся к теме, разделу или разделам дисциплины, в формате индивидуальной или коллективной работы.	Перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов
7.	Круглый стол	Оценочное средство проблемно-ориентированного подхода к обучению, позволяющее сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении какой-либо конкретной проблемной ситуации оценить их навык аргументации собственной точки зрения.	Перечень тем для круглого стола
8.	Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	Вопросы по темам/разделам дисциплины

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине «Основы бизнеса» осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.

Таблица 3 - Показатели и критерии оценивания компетенций

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий ² , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций ³	Контролируемые разделы и темы дисциплины ⁴	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции ⁵	Критерии оценивания результатов обучения
УК-10	Знает					
	Недостаточный уровень	УК-10.1. Знает основы экономической науки, закономерности функционирования рыночной экономики,	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ),	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма	Опрос	Не знает, либо не имеет четкого представления об основах экономическо

² Лекционные занятия, практические занятия, лабораторные занятия, самостоятельная работа...

³ Необходимо указать активные и интерактивные методы обучения (например, интерактивная лекция, работа в малых группах, методы мозгового штурма и т.д.), способствующие развитию у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

⁴ Наименование темы (раздела) берется из рабочей программы дисциплины.

⁵ Оценочное средство должно выбираться с учетом запланированных результатов освоения дисциплины, например:

«Знать» – собеседование, коллоквиум, тест...

«Уметь», «Владеть» – индивидуальный или групповой проект, кейс-задача, деловая (ролевая)

игра, портфолио...

		факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты управления личными финансами.	самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		и науки, закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты управления личными финансами.
	Базовый уровень	УК-10.1. Знает основы экономической науки,	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика	Опрос	Знает о содержании изучаемой

		закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты	(дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		дисциплины, имеет общее представление об основах экономической науки, закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	Средний уровень	УК-10.1. Знает основы экономической науки, закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты	Опрос	Понимает специфику категорий, но имеет основы экономической науки, закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты
--	-----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
	Высокий уровень	УК-10.1. Знает основы экономической науки, закономерности функционирования рыночной экономики, факторы технологического прогресса, содержание предпринимательской деятельности, способы и инструменты	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательст ва Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса	Опрос	Демонстрируе т глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформирован ные систематичес кие представлени я об основах экономическо й науки, закономернос ти функциониро вания рыночной экономики, факторы технологичес кого прогресса, содержание предпринимат ельской деятельности,

				Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		способы и инструменты
	Умеет					
	Недостаточный уровень	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового управления хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательст ва Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы.	Опрос	Не владеет умениями использовать методы экономическо го и финансового управления хозяйствующ им субъектом с целью повышения эффективност и его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных

				Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		финансовых целей.
	Базовый уровень	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового управления хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация	Опрос	Низкий уровень умений использовать методы экономического и финансового управления хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать

				фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		инструменты для достижения личных финансовых целей.
	Средний уровень	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового управления хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательст	Опрос	Определенны е пробелы в умении использовать методы экономическо го и финансового управления хозяйствующ им субъектом с целью повышения эффективност и его деятельности, планировать личный

				ва Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.
	Высокий уровень	УК-10.2. Умеет использовать методы экономического и финансового управления хозяйствующим субъектом с целью повышения эффективности его деятельности, планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы	Опрос	Сформирован ное умение использовать методы экономическо го и финансового управления хозяйствующ им субъектом с целью повышения эффективност и его деятельности,

				Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		планировать личный бюджет, выбирать инструменты для достижения личных финансовых целей.
	Владеет					
	Недостаточный уровень	УК-10.3. Владеет навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4.	Опрос	Владеет навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, методами

				<p>Организация и регистрация предпринимательской фирмы</p> <p>Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства</p> <p>Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство</p> <p>Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса</p> <p>Тема 8. Коммерческие сделки и контракты</p> <p>Тема 9. Инфраструктура бизнеса</p>		оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.
	Базовый уровень	УК-10.3. Владеет навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	<p>Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика</p> <p>Тема 2. Предпринимательская фирма</p> <p>Тема 3. Организационно-правовые формы и виды</p>	Опрос	Базовый уровень владения навыками принятия обоснованных экономических решений в различных

		способами управления ими.		предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.
	Средний уровень	УК-10.3. Владеет навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности,	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3.	Опрос	Средний уровень владения навыками принятия обоснованных

		методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.	(мозговой штурм, ситуационный анализ)	Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		экономических решений в различных областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.
	Высокий уровень	УК-10.3. Владеет навыками принятия обоснованных экономических	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2.	Опрос	Успешное и систематическое применение

		<p>решений в различных областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.</p>	<p>стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса</p>		<p>навыками принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности, методами оценки индивидуальных финансовых рисков и способами управления ими.</p>
ОПК-4	Знает					

	Недостаточный уровень	ОПК-4.1. Знает виды организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты	Опрос	Не знает, либо не имеет четкого представления о видах организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации
--	-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
	Базовый уровень	ОПК-4.1. Знает виды организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса	Опрос	Знает о содержании изучаемой дисциплины, имеет общее представление о видах организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации

				Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
	Средний уровень	ОПК-4.1. Знает виды организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство	Опрос	Понимает специфику категорий, но имеет пробелы в знаниях о видах организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации

				Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
	Высокий уровень	ОПК-4.1. Знает виды организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и особенности реализации	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы.	Опрос	Демонстрирует глубокое понимание содержания изучаемой дисциплины, имеет сформированные систематические представления о видах организационно-управленческих решений, принципы их подготовки, методы принятия и

				Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		особенности реализации
ОПК-4	Умеет					
	Недостаточный уровень	ОПК-4.2. Умеет разрабатывать обоснованные организационно- управленческие решения	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательст	Опрос	Не владеет умениями разрабатывать обоснованные организацион но- управленческ ие решения

				ва Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
	Базовый уровень	ОПК-4.2. Умеет разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы	Опрос	Низкий уровень умений разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения

				Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
	Средний уровень	ОПК-4.2. Умеет разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и	Опрос	Определенные пробелы в умении разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения

				<p>регистрация предпринимательской фирмы</p> <p>Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства</p> <p>Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство</p> <p>Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса</p> <p>Тема 8. Коммерческие сделки и контракты</p> <p>Тема 9. Инфраструктура бизнеса</p>		
	Высокий уровень	ОПК-4.2. Умеет разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения	<p>Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика</p> <p>Тема 2. Предпринимательская фирма</p> <p>Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательск</p>	Опрос	Сформированное умение разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения

				ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательст ва Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
ОПК-4	Владеет					
	Недостаточный уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками подготовки организационно- управленческих решений	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3.	Опрос	Не владеет навыками подготовки организацион но- управленческ

			(мозговой штурм, ситуационный анализ)	<p>Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности</p> <p>Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы</p> <p>Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства</p> <p>Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство</p> <p>Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса</p> <p>Тема 8. Коммерческие сделки и контракты</p> <p>Тема 9. Инфраструктура бизнеса</p>		их решений
	Базовый уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками подготовки организационно-управленческих	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый	<p>Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика</p> <p>Тема 2.</p>	Опрос	Базовый уровень владения навыками

		решений	стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		подготовки организационно-управленческих решений
	Средний уровень	ОПК-4.3. Владеет	Лекционные занятия	Тема 1. Понятие	Опрос	Средний

		<p>навыками подготовки организационно-управленческих решений</p>	<p>(интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)</p>	<p>бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательская фирма Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8. Коммерческие сделки и контракты Тема 9.</p>		<p>уровень владения навыками подготовки организационно-управленческих решений</p>
--	--	------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------------

				Инфраструктура бизнеса		
	Высокий уровень	ОПК-4.3. Владеет навыками подготовки организационно- управленческих решений	Лекционные занятия (интерактивная лекция), практические занятия (дискуссия, круглый стол, ситуационный анализ), самостоятельная работа (мозговой штурм, ситуационный анализ)	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика Тема 2. Предпринимательс кая фирма Тема 3. Организационно- правовые формы и виды предпринимательск ой деятельности Тема 4. Организация и регистрация предпринимательск ой фирмы Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательст ва Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса Тема 8.	Опрос	Успешное и систематичес кое применение навыками подготовки организацион но- управленческ их решений

				Коммерческие сделки и контракты Тема 9. Инфраструктура бизнеса		
--	--	--	--	----------------------------------------------------------------------------	--	--

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

По видам заданий приводится описание того, каким образом необходимо выполнить данное задание, способы и механизмы его выполнения, выбор номера варианта и др. Примеры методических материалов, определяющих процедуру оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций:

- ситуационный анализ (кейсы для проведения ситуационного анализа);
- коллоквиум (перечень вопросов для коллоквиума);
- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины);
- дискуссия (перечень тем для проведения дискуссии);
- ролевая игра (сценарий ролевой игры);
- тест (тестовые задания);
- мозговой штурм (перечень ситуаций и задач, анализ и решение которых подразумевает применение альтернативных методов);
- круглый стол (перечень тем для круглого стола);
- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины).

Значение и методика использования ситуационного анализа как инструмента контроля освоения раздела (темы) дисциплины (практики, факультатива)

Технология ситуационного анализа является актуальной для обучения в современном информационно-образовательном пространстве. Она позволяет непосредственно осуществлять связь с практикой и опираться в процессе обучения на субъективный опыт обучающихся. Технология стала активно использоваться с 20-х гг. XX в.

В ходе работы, обучающиеся активно участвуют в анализе фактов и деталей самой ситуации, выборе стратегии, ее уточнении и защите, обсуждении ситуации и аргументации целесообразности своей позиции. Развиваются умения учащихся, связанные с работой в группе, команде. Ситуационный анализ способствует формированию критического мышления, позволяет активизировать теоретические знания учащихся, их практический опыт, раскрывает и развивает способность высказывать свои мысли, идеи, предложения, умения выслушать различные точки зрения и аргументировать свою. Обучающиеся получают возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, применять на практике теоретический материал. Для дальнейшей деятельности обучающихся эта технология важна потому, что позволяет увидеть многовариантность решения ситуации в жизни и обосновать поиск рационального ответа.

Основой технологии является анализ ситуаций. Ситуации базируются на современных научных, экономических, этических, политических проблемах (например, клонирование, эвтаназия, легализация «легких наркотиков», структурирование расходов государственного бюджета, разработка экономической стратегии развития фирмы и т.д.), поэтому позволяют обучающимся «почувствовать» реальную жизнь. Ситуация всегда является началом и поводом для рассуждения или исследования. В ней должен присутствовать конфликт, то есть противоречие или столкновение точек зрения, ценностей, моральных и иных предпочтений. Учебные ситуации могут быть смоделированы специально, а не взяты из жизни. Например, в некоторых случаях ситуацией могут выступать фрагменты литературных произведений, которые рассматриваются под углом зрения современных проблем, в том числе по поводу экономических вопросов.

Можно выделить несколько требований отбора ситуаций в образовательном процессе. Ситуации должны:

- отвечать целям и задачам дисциплины, практики, факультатива;
- быть проблематизированы в соответствии с конкретными учебными целями; ситуация может содержать не одну, а несколько проблем; сама проблема может в явном виде не присутствовать в предлагаемой ситуации на уровне текста или события, но она выявляется в ходе анализа;
- быть связанными с реальными проблемами практики (научными, морально-этическими и т.д.): в некоторых случаях целесообразно использовать ситуации, существующие в современной жизни, когда информация о тех или иных фактах становится достоянием гласности и активно обсуждается;
- обладать неким сюжетом, позволяющим осуществить процесс анализа, что поможет обучающимся увидеть и учесть факты, проблемы и перспективы, ранее им неизвестные, проанализировать ситуацию с разных точек зрения, с позиций различных подходов;
- включать в себя разнообразные материалы (например, в ситуации по юриспруденции могут быть представлены материалы дела, судебное решение, апелляции и другие документы);
- быть эмоционально окрашенными.

К качествам, которые отличают «хорошую» ситуацию относятся:

- интересный сюжет ситуации связан с опытом обучающихся; еще лучше, если обучающиеся уже знакомы с проблемой в жизни, до момента ее решения в процессе обучения;
- в сюжете есть начало, середина и конец; в случае, если конца истории-ситуации нет, обучающимся предстоит создать его после обсуждения;
- проблема, содержащаяся в ситуации, интересна обучающимся;
- ситуация связана с событиями последних пяти лет, проблема обсуждается в средствах массовой информации;
- образы основных действующих лиц показаны выразительно как для повышения интереса обучающихся, так и потому, что личные качества действующих лиц влияют на возможное решение;
- ситуация полезна с педагогической точки зрения; при разработке плана учебного занятия необходимо ответить на вопросы, выполнению каких задач будет способствовать анализ ситуации; чем он поможет преподавателю и обучающимся в усвоении материала, формировании умений и личностном развитии; зачем использовать данную ситуацию в ходе образовательного процесса; нет ли более эффективных методов обучения, направленных на достижение цели;
- ситуация провоцирует конфликт, содержит противоречие, способное вызывать разногласия;
- подталкивает к принятию решения, к занятию той или иной позиции, к осуществлению действия, связанного с поиском решения;
- в ситуации говорится о чем-то общем, значительном, применимом к большому количеству случаев;
- ситуация достаточно короткая, чтобы удержать внимание аудитории, но в то же время в ней представлены разнообразные факты, обеспечивающие анализ;
- трудоемкость анализа ситуации соответствует уровню обучающихся; если необходима большая сложность, то ее следует вводить постепенно: сначала предъявляются фактические данные, потом ставится ряд вопросов и даже предлагается решение, а потом в случае необходимости дается новая информация.

Данную технологию можно применять для решения различных дидактических задач. Анализ ситуации проводится для того, чтобы найти проблему, решить ее, сформулировать вопрос, осуществить решение по предложенной схеме, выбрать из предложенных решений и т.п. Характер задания зависит в первую очередь от цели,

стоящей перед преподавателем, а также от содержания самой ситуации, от ее места в общем построении занятия: вводит ли она в тему или, например, является иллюстрацией изученного материала, связана ли она только с практической тематикой или предполагает выход на некие теоретические обобщения, то есть. формируются обобщенные умения поиска, обработки информации и применения ее для создания нового решения проблемы.

Основной единицей педагогического процесса в условиях имитационного моделирования является не порция информации или задача, а жизненная ситуация со всей ее неоднозначностью и противоречивостью. Можно выделить следующие виды конкретных ситуаций:

1. Ситуация-проблема – представляет определенное сочетание фактов из реальной жизни. Задается реальная ситуация, которая имела положительные или отрицательные последствия. Обучающиеся должны вычленить проблему, сформулировать ее, определить, каковы были условия, какие выбирались средства решения проблемы, были ли они адекватны и почему и т.д. Проблемная ситуация создает условия для свободного осознанного выбора, через который происходит развитие, углубленное познание субъективных и объективных жизненных реалий.

2. Ситуация-оценка – описывает социально-экономическую ситуацию, выход из которой в определенном смысле уже найден. Обучающимися проводится критический анализ ранее принятых решений, дается мотивированное заключение по поводу произошедшего события. Коллективное обсуждение вариантов решения одной и той же ситуации существенно углубляет опыт обучающихся: каждый из них имеет возможность ознакомиться с вариантами решения одной и той же проблемы, послушать и взвесить множество оценок, дополнений и изменений.

3. Ситуация-иллюстрация – поясняет какую-либо проблему или ситуацию, относящуюся к определенной теме. Обучающимся предлагается самостоятельно смоделировать ситуацию-иллюстрацию к своим рассуждениям. Практика показывает, что предъявление таких заданий усиливает у обучающихся стремление к приобретению теоретических знаний для получения ответов на поставленные вопросы, развиваются аналитические способности, вырабатывается самостоятельность и инициативность в решениях.

4. Ситуация-упражнение – предусматривает применение уже принятых ранее положений и предполагает очевидные и бесспорные решения поставленных проблем. Такие ситуации помогают развивать определенные навыки (умения) в обработке или обнаружении данных, относящихся к исследуемой проблеме. Они носят в основном тренировочный характер, помогают приобрести опыт решения определенных задач.

В условиях имитационного моделирования формируются способы общения, мышления, понимания, рефлексии, действия. За счет рефлексии знания обобщаются, закрепляются, переходя из внешнего плана во внутренний план действия обучающихся. В процессе имитационного моделирования проявляются элементы толерантности в ситуациях разрешения межличностных и деловых конфликтов, в выборе способов взаимодействия и отстаивания своих интересов.

Имитационное моделирование жизненных ситуаций можно рассматривать как дидактическую ситуацию, в которой происходит полисубъектное взаимодействие, направленное на моделирование различного рода отношений и условий действительности. Актуализация мотивов деятельности обучающегося и самореализация в ней способствуют развитию ключевых компетентностей обучающегося. Имитационное моделирование жизненных ситуаций предполагает предоставление обучающемуся максимума свободы для индивидуального развития, создание ситуации для утверждения в повседневной реальности ценностей достойной жизни.

При таком подходе учебная деятельность входит в социальную сферу, в жизненное пространство личности. Преподаватель и обучающийся не отделяются от культурного

окружения, познавательные процессы выходят в сложное пространство социальной, профессиональной, личностной самореализации.

Организация продуктивной деятельности на занятиях проблемного обучения не только решает задачи познавательного, интеллектуального характера, но и воспитывающего. Например, обучающийся постепенно приучается вникать в суть происходящего, ответственно относиться к работе, критически – к собственным действиям, рефлексировать. Все это подготавливает обучающегося к реальной жизни, его успешной дальнейшей социализации и становления как профессионала.

Оценка знаний в ходе проведения коллоквиума

Коллоквиумом называется собеседование преподавателя и студента по заранее определенным контрольным вопросам. Целью коллоквиума является формирование у студента навыков анализа теоретических проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы. На коллоквиум выносятся крупные, проблемные, нередко спорные теоретические вопросы. От студента требуется:

- владение изученным в ходе учебного процесса материалом, относящимся к рассматриваемой проблеме;
- знание разных точек зрения, высказанных в научной литературе по соответствующей проблеме, умение сопоставлять их между собой;
- наличие собственного мнения по обсуждаемым вопросам и умение его аргументировать.

Коллоквиум – это не только форма контроля, но и метод углубления, закрепления знаний студентов, так как в ходе собеседования преподаватель разъясняет сложные вопросы, возникающие у студента в процессе изучения данного источника. Однако коллоквиум не консультация и не экзамен. Его задача добиться глубокого изучения отобранного материала, пробудить у студента стремление к чтению дополнительной социологической литературы.

Подготовка к коллоквиуму начинается с установочной консультации преподавателя, на которой он разъясняет развернутую тематику проблемы, рекомендует литературу для изучения и объясняет процедуру проведения коллоквиума. Как правило, на самостоятельную подготовку к коллоквиуму студенту отводится 2-3 недели. Методические указания состоят из рекомендаций по изучению источников и литературы, вопросов для самопроверки и кратких конспектов ответа с перечислением основных фактов и событий, относящихся к пунктам плана каждой темы. Это должно помочь студентам целенаправленно организовать работу по овладению материалом и его запоминанию. При подготовке к коллоквиуму следует, прежде всего, просмотреть конспекты лекций и практических занятий и отметить в них имеющиеся вопросы коллоквиума. Если какие-то вопросы вынесены преподавателем на самостоятельное изучение, следует обратиться к учебной литературе, рекомендованной преподавателем в качестве источника сведений.

Коллоквиум проводится в форме индивидуальной беседы преподавателя с каждым студентом или беседы в небольших группах (2-3 человека). Обычно преподаватель задает несколько кратких конкретных вопросов, позволяющих выяснить степень добросовестности работы с литературой, проверяет конспект. Далее более подробно обсуждается какая-либо сторона проблемы, что позволяет оценить уровень понимания. По итогам коллоквиума выставляется дифференцированная оценка по пятибалльной системе.

Дискуссия в процессе обучения

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* – «исследование») – это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии: овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап – это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т.п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

- заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;
- не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;
- стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели,

теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время – чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

Методика разработки и использования в учебном процессе ролевой (деловой) игры

Использование ролевых (деловых) игр в учебном процессе направлено на мобилизацию всех способностей обучающегося в целях решения ключевой задачи. В процессе разработки ролевой (деловой) игры необходимо ориентироваться на ряд принципов, включая:

- соответствие обыгрываемых ситуаций направлению профессиональной подготовки обучающегося, предмету дисциплины, дидактическому наполнению изучаемой темы (раздела) дисциплины;

- установление режима ролевой игры: один участник (концепция «игры с природой»); командная работа (коллегиальный метод принятия решений); конкурентное поведение (противостояние отдельных участников и(или) формирующихся команд); комплексный режим (сочетание индивидуальной, коллективной, конкурентной работы обучающихся во время проведения мероприятия);
- инициация знаний, умений и навыков (способностей), ранее приобретенных обучающимся (обучающимися) по предшествующим темам (разделам) дисциплины, по другим дисциплинам в соответствии с учебным планом, в рамках самостоятельной научно-исследовательской деятельности обучающихся;
- продолжительность мероприятия: до 1,5 астрономических часов (с выделением части времени, отведенного на учебное занятие); 1,5 астрономического часа (на одно учебное занятие); более 1,5 астрономических часов – рекомендуется кратно 1,5 астрономическим часам (с охватом нескольких последовательных практических занятий, в том числе распределенных на несколько календарных дат);
- отражение и озвучивание основных элементов мероприятия: ролевые позиции мероприятия, включая модератора (модераторов), оператора (операторов), основного участника (основных участников); лица или лиц, оценивающих результаты ролевой (деловой) игры; иных участников в соответствии с содержанием мероприятия.

Разработка и применение тестов в процессе обучения

Педагогическое тестирование – это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку уровня знаний тестируемых.

Традиционный тест содержит список вопросов и различные варианты ответов. Каждый вопрос оценивается в определенное количество баллов. Результат традиционного теста зависит от количества вопросов, на которые был дан правильный ответ.

Тестирование в педагогике выполняет три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую и воспитательную:

Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося. Это основная и самая очевидная функция тестирования. По объективности, широте и скорости диагностирования, тестирование превосходит все остальные формы педагогического контроля.

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля. Это дисциплинирует, организует и направляет деятельность учащихся, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях, формирует стремление развить свои способности.

Педагогическое тестирование включает в себя несколько основных этапов: подготовка теста проведение теста и обработка результатов теста.

По форме заданий педагогические тесты бывают:

- тесты закрытого типа;
- тесты открытого типа;
- задания по установлению соответствий;
- задания по упорядочиванию последовательности.

Выбирая на тот или иной ответ на вопрос теста, студент должен, прежде всего внимательно прочитать условия вопроса теста, вдумываясь в его смысл. Затем следует выбрать, по мнению студента, правильный ответ. Если по мнению студента несколько ответов являются правильными, то он должен выбрать тот, который максимально охватывает ответ на поставленный вопрос.

Тест состоит из вопросов и предлагаемых кратких формулировок возможных ответов на вопросы, что не позволяет охарактеризовать всю полноту того или иного явления. В ходе тестирования студент не имеет возможности давать свои комментарии к ответам. Однако основная суть выносимых на тестирование вопросов отражается в предлагаемых вариантах ответов.

В зависимости от формы контроля (текущий, промежуточный, выходной) преподаватель определяет точное количество вопросов теста и устанавливает время для решения теста.

Мозговой штурм и правила его использования в учебном процессе

Метод мозгового штурма (мозговой штурм, мозговая атака, англ. brainstorming) – оперативный метод решения задач, в котором участники обсуждения генерируют максимальное количество решений задачи, в том числе самые фантастические и необоснованные. Затем из полученных вариантов выбираются лучшие решения, которые могут быть использованы на практике. Включает этап экспертной оценки. В развитом виде предполагает синхронизацию действий участников в соответствии с распознаваемой ими схемой (образом) оцениваемого процесса.

Правильный мозговой штурм включает 3 этапа:

1. Предварительный этап – постановка проблемы. На этом этапе четко формулируется задача, отбираются участники штурма, определяется ведущий и распределяются прочие роли участников в зависимости от задачи и выбранного способа проведения штурма.

2. Основной этап – генерация идей. На этом этапе генерируются варианты решения задачи.

3. Экспертный этап – группировка, отбор и оценка идей. На этом этапе хаотичные идеи классифицируются, анализируются и оцениваются. Этот этап позволяет выделить наиболее ценные идеи и дать окончательный результат мозгового штурма. Качество экспертного этапа напрямую зависит от строгости и однообразия критериев отбора идей у участников. Часто этот этап пропускается, и участники просто выбирают понравившийся им вариант.

Для проведения мозговой атаки обычно создают две группы:

- участники, предлагающие новые варианты решения задачи;
- члены комиссии, обрабатывающие предложенные решения.

Различают индивидуальные и коллективные мозговые атаки.

В мозговом штурме участвует коллектив из нескольких специалистов и ведущий. Перед самым сеансом мозгового штурма ведущий производит чёткую постановку задачи, подлежащей решению. В ходе мозгового штурма участники высказывают свои идеи, направленные на решение поставленной задачи, причём как логичные, так и абсурдные. Если в мозговом штурме принимают участие люди различных чинов или рангов, то рекомендуется заслушивать идеи в порядке возрастания ранжира, что позволяет исключить психологический фактор «согласия с начальством».

В процессе мозгового штурма, как правило, вначале решения не отличаются высокой оригинальностью, но по прошествии некоторого времени типовые, шаблонные решения исчерпываются, и у участников начинают возникать необычные идеи. Ведущий записывает или как-то иначе регистрирует все идеи, возникшие в ходе мозгового штурма.

Затем, когда все идеи высказаны, производится их анализ, развитие и отбор. В итоге находится максимально эффективное и часто нетривиальное решение задачи.

10 правил эффективного мозгового штурма

1. Предварительная подготовка. Всем участникам мозгового штурма следует готовиться к нему заранее. Задача штурма должна быть озвучена минимум за 2-3 дня до его проведения. За это время участники смогут неплохо обдумать стоящую перед ними проблему и уже в самом начале штурма предложить несколько интересных идей.

2. Много участников. Чтобы мозговой штурм прошёл максимально эффективно нужно приглашать для участия в нём как можно больше людей, предлагающих, соответственно, больше идей – результаты от такого подхода могут быть очень неожиданными.

3. Уточнение поставленной задачи. Перед началом штурма рекомендуется отвести некоторое время на дополнительное уточнение исследуемой проблемы. Это позволит ещё раз настроить всех «на одну волну», удостовериться в том, что все участники стараются решить одну и ту же задачу и ещё раз убедиться, что она поставлена верно.

4. Записи. На протяжении всей «игры» нужно непременно вести записи и делать пометки. Причём, делать это должен каждый участник. Данную задачу, конечно, может выполнять и один ведущий, но он в любом случае может что-то упустить, пропустить, не заметить. Если же фиксировать идеи будут все, то и итоговый список решений и идей будет максимально полным и объективным.

5. Никакой критики. Этот пункт уже входит в основные правила проведения мозгового штурма, но о нём следует упомянуть ещё раз. Ни в коем случае не отвергайте предлагающиеся идеи, какими бы нелепыми или фантастическими они не казались. Зачастую именно они, переработанные, дополненные и приближённые к реальности, являются теми решениями, ради которых и устраивается мозговой штурм. К тому же критика всегда действует на людей подавляющим образом, а допускать этого во время штурма категорически не рекомендуется.

6. Максимальная генерация идей. Каждый участник процесса должен понять, что ему нужно предлагать как можно больше идей. Неопытные участники могут стесняться или обдумывать идеи, не озвучивая их. Следует понимать, что это многократно снижает всю эффективность метода. Это же касается и тех случаев, когда решение, казалось бы, найдено – идеи должны генерироваться на протяжении всего времени, выделенного на второй этап мозгового штурма.

7. Привлечение других людей. Если, например, во время штурма есть цель составить список из 100 решений, но этот уровень никак не достигается, можно привлечь к мозговому штурму людей, которые либо не присутствуют на штурме, либо вообще не имеют к нему никакого отношения.

8. Модификация идей. Для получения наилучшего результата можно соединять две идеи (и более) в одну. Особенно эффективно использовать этот приём, когда имеются варианты решения проблемы, предложенные людьми различного статуса, должности, ранга.

9. Визуальное отображение. Для удобства восприятия и повышения результативности мозгового штурма следует использовать маркерные доски, флэш-панели, плакаты, схемы, таблицы и т.п.

10. Отрицательный результат. Во время поиска решения и даже по его окончании представьте, что ситуация обернулась образом, прямо противоположным требуемому, и всё пошло не так, как вы планировали. С помощью такого моделирования можно способствовать выработке дополнительных идей, а также морально и психологически подготовить себя к любой ситуации.

Оценка знаний в ходе проведения круглого стола

«Круглый стол» – современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стола отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

При организации и проведении круглого стола следует руководствоваться рядом правил:

1. К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.
2. Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.
3. После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом

столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

Методические рекомендации по подготовке к устному опросу

Подготовка к 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 развернутое, 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.

5. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Задания для проведения ситуационного анализа

Задания для опроса

Вариант 1.

1. В чем заключается сущность общества с ограниченной ответственностью?
2. Что из себя представляет акционерное общество?
3. Охарактеризуйте разновидности акционерных обществ.

Вариант 2.

1. Дайте характеристику производственных кооперативов как объединений граждан для совместной производственной и хозяйственной деятельности.
2. Что такое субсидиарная ответственность членов кооператива по обязательствам кооператива?
3. Раскройте понятие общей долевой собственности.

Вариант 3.

1. Назовите формы объединения предпринимателей и дайте их краткую характеристику.
2. Что из себя представляют государственные и муниципальные предприятия в форме унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления?
3. В чем заключается господдержка малого предпринимательства?

Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство

Вариант 1.

1. Какими бывают виды реорганизации фирмы?

2. Раскройте механизм реорганизации.
3. Перечислите права внешнего управляющего.

Вариант 2.

1. Что такое разделительный баланс при разделении и выделении фирм?
2. Какие гарантии прав имеют кредиторы фирмы при ее реорганизации?
3. Какими бывают причины ликвидации фирмы?

Вариант 3.

1. Назовите функции ликвидационной комиссии.
2. Какова очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидационной фирмы?
3. Раскройте суть процедуры осуществления несостоятельности (банкротства) фирмы и перечислите ее этапы.

Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса

Вариант 1.

1. Раскройте понятие конкуренции и назовите ее характерные черты.
2. Что из себя представляет рынок покупателя и рынок продавца?
3. Какими бывают типы конкурентного поведения предпринимателей?

Вариант 2.

1. Методы конкурентного соперничества: ценовые и неценовые.
2. Раскройте суть конкурентной стратегии как системы действий предпринимательской фирмы.
3. Какими могут быть типы конкурентов в соответствии с ролевой функцией фирмы?

Вариант 3.

1. Что такое антимонопольное регулирование конкуренции?
2. Раскройте суть методов недобросовестной конкуренции.
3. Что из себя представляют методы монополистической практики?

Контролируемые компетенции: УК-10, ОПК-4

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с Таблицей 3.

Критерии оценки участия в дискуссии (в баллах):

– **«Отлично»** – ставится, если студент хорошо аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя;

– **«Хорошо»** – ставится, если студент в основном аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, частично иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует достаточно свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, иногда допуская несущественные ошибки;

– **«Удовлетворительно»** – ставится, если студент не достаточно хорошо аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку

рассуждений, плохо иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует не достаточно свободное владение материалом, считывает текст с листа, не аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, допуская существенные ошибки;

– **«Неудовлетворительно»** – ставится, если студент не аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, не иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией не демонстрирует владение материалом, считывает текст с листа, не отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя.

Тестовые задания

Тема 2. Предпринимательская фирма

1. Учредители предприятия какой организационно-правовой формы не имеют права делить прибыль пропорционально вкладу в уставный капитал?

- а) Акционерное общество.
- б) Производственный кооператив.
- в) Общество с ограниченной ответственностью.

2. Какая организация не относится к коммерческим?

- а) Полное товарищество.
- б) Фонд.
- в) Производственный кооператив.

3. В учредительных документах юридического лица должны определяться:

- а) наименование юридического лица;
- б) порядок управления деятельностью;
- в) местонахождение юридического лица;
- г) местонахождение промышленного предприятия.

4. Юридическое лицо:

- а) отвечает по своим обязательствам своим имуществом;
- б) может не иметь фирменного наименования;
- в) имеет право предъявлять иски и выступать в суде в качестве ответчика.

5. Какой документ не является учредительным?

- а) Устав.
- б) Учредительный договор.
- в) Бизнес-план.

6. Унитарное предприятие:

- а) наделено правом собственности на закрепленное за ним имущество;
- б) имеет неделимое имущество, находящееся в государственной собственности;
- в) имеет неделимое имущество, находящееся в муниципальной собственности.

7. Основным назначением устава предприятия является:

- а) информирование лиц, вступающих в отношение с предприятием, о круге деятельности, правах и обязанностях данного предприятия;
- б) информирование лиц, вступающих в отношение с предприятием, о показателях финансовой деятельности предприятия;
- в) информирование лиц, вступающих в отношение с предприятием, о стратегиях деятельности предприятия.

8. Как называется разрешение (право) на осуществление коммерческой организацией определенного законом вида деятельности?

- а) Сертификат соответствия.
- б) Свидетельство о ведении предпринимательской деятельности.
- в) Лицензия.

9. Как называется процесс изменения правового статуса юридического лица?

- а) Регистрация.
- б) Реорганизация.
- в) Лицензирование.

10. Товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, называется:

- а) полное товарищество;
- б) товарищество на вере;
- в) коммандитное товарищество.

Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы

1. Коммандисты имеют право:

- а) получать часть прибыли товарищества;
- б) выйти из товарищества по окончании финансового года;
- в) участвовать в управлении товариществом.

2. Акционеры:

- а) несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций;
- б) отвечают по обязательствам АО;
- в) имеют право принимать решения от имени всего АО.

3. Какая организация относится к коммерческой?

- а) Учреждение. Артель.
- б) Артель.
- в) Потребительский кооператив.

4. Высшим органом управления в обществе с ограниченной ответственностью является:

- а) собрание полных товарищей;
- б) собрание участников;
- в) собрание пайщиков.

5. Если гражданин собирается быть единственным учредителем, то предприятие какой организационно-правовой формы он может выбрать?

- а) Производственный кооператив.
- б) Полное товарищество.
- в) Общество с дополнительной ответственностью.

6. Общественные и религиозные организации — добровольные объединения граждан на основе общности их интересов для удовлетворения:

- а) духовных потребностей;
- б) материальных потребностей;
- в) культурных потребностей.

7. Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица...

- а) имеет право нанимать работников;
- б) не имеет права нанимать работников;
- в) для найма работников должен получить дополнительное разрешение.

8. Может ли государственное предприятие заниматься коммерческой деятельностью?

- а) Да.
- б) Нет.
- в) При условии, если будет принят специальный закон.

Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства

1. Тест. За унитарным предприятием закрепляется имущество:

- а) На правах долгосрочной аренды
- б) На правах собственности

в) На правах оперативного управления либо хозяйственного ведения

2. К предпринимательству не относится деятельность:

а) Торговля продуктами питания

б) Организация регулярных пассажирских перевозок

в) Эмиссия ценных бумаг и торговля ими

3. Какие бывают формы предпринимательства?

а) Частное, общее, государственное

б) Индивидуальное, партнерское, корпоративное

в) Индивидуальное, совместное

4. Основу акционерного предпринимательства составляет:

а) Четкое разграничение ответственности между акционерами

б) Обязательное вхождение в состав акционерного общества доли государственной собственности

в) Акционерная собственность на средства производства

5. Коллективное предпринимательство осуществляется группой граждан на основе:

а) Четкого разделения ответственности в зависимости от доли участия в предприятии

б) Личных интересов каждого из них

в) Равноценного участия в деятельности предприятия

6. Производственное предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляет:

а) Материальное производство

б) Материальное производство и оказание услуг

в) Материальное, интеллектуальное и духовное производство

7. Финансовое предпринимательство - вид бизнеса, основу которого составляют:

а) Ценные бумаги

б) Деньги, в том числе иностранная валюта, ценные бумаги

в) Движимое имущество

8. Семейное предпринимательство может осуществляться на основе:

а) Совместного владения крестьянским (фермерским) хозяйством и/или приватизированным жильем

б) Юридически подтвержденных родственных связей

в) Долевого владения производительными силами

9. Укажите вид предпринимательства, который предусматривает постоянные торгово-обменные операции по купле-продаже товаров:

а) Коммерческое

б) Финансовое

в) Производственное

10. В какой форме регистрируют индивидуальное предпринимательство?

а) Юридическое лицо

б) Физическое лицо

в) Совместная деятельность

11. Кого относят к юридическим лицам?

а) Фирмы, предприятия, организации

б) Работников

в) Безработных

12. Укажите форму ответственности для индивидуальных предпринимателей.

а) Субсидиарная ответственность принадлежащим ему имуществом

б) Полная ответственность принадлежащим ему имуществом

в) Ответственность в виде штрафов и административных взысканий

13. Полное товарищество могут организовать:

а) Индивидуальные предприниматели и коммерческие организации

б) Индивидуальные предприниматели и некоммерческие организации

в) Юридические лица

14. В каком случае невозможен отказ от регистрации предприятия?

- а) Доказанная экономическая нецелесообразность производства данного продукта
- б) Несоответствие учредительных документов требованиям законодательства
- в) Нарушен установленный законом порядок создания предприятия

15. Какое из перечисленных направлений не является формой государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности?

- а) Совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства
- б) Формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства
- в) Формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов

Контролируемые компетенции: УК-10, ОПК-4.

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.

Критерии оценки (в баллах):

– **«Отлично»** – ставится, если студент хорошо аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя;

– **«Хорошо»** – ставится, если студент в основном аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, частично иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует достаточно свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, иногда допуская несущественные ошибки;

– **«Удовлетворительно»** – ставится, если студент не достаточно хорошо аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, плохо иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует не достаточно свободное владение материалом, считывает текст с листа, не аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, допуская существенные ошибки;

– **«Неудовлетворительно»** – ставится, если студент не аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, не иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией не демонстрирует владение материалом, считывает текст с листа, не отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя.

Темы для дискуссий

Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика

1. Понятие предпринимательского бизнеса.
2. Потребительский бизнес и его особенности.
3. Деловой интерес государства как субъекта бизнеса.
4. Государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы, государственные ценные бумаги и др.

Тема 2. Предпринимательская фирма

1. Субъекты бизнеса: физические и юридические лица.
2. Права физических лиц.

3. Характеристика юридических лиц.
4. Филиалы и представительства.
5. Коммерческие и некоммерческие организации.

Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности

1. Смешанный характер российской экономики с точки зрения собственности. Общественный и частный секторы экономики.
2. Хозяйственные товарищества как объединения предпринимателей.
3. Сущность общества с ограниченной ответственностью.

Критерии оценки участия в дискуссии (в баллах):

– **«Отлично»** – ставится, если студент хорошо аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя;

– **«Хорошо»** – ставится, если студент в основном аргументирует свою точку зрения, выстраивает последовательную цепочку рассуждений, частично иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует достаточно свободное владение материалом, не считывает текст с листа, аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, иногда допуская несущественные ошибки;

– **«Удовлетворительно»** – ставится, если студент не достаточно хорошо аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, плохо иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией демонстрирует не достаточно свободное владение материалом, считывает текст с листа, не аргументированно отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя, допуская существенные ошибки;

– **«Неудовлетворительно»** – ставится, если студент не аргументирует свою точку зрения, не выстраивает последовательную цепочку рассуждений, не иллюстрирует свои тезисы примерами из практики, при выступлении перед аудиторией не демонстрирует владение материалом, считывает текст с листа, не отвечает на вопросы сокурсников и преподавателя.

Вопросы к экзамену:

1. Место бизнеса в системе рыночной экономики.
2. Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства.
3. Стратегия и тактика бизнеса.
4. Функции бизнеса.
5. Система бизнеса. Субъекты и объекты бизнеса.
6. Правовая основа бизнеса в России.
7. Понятие фирмы. Признаки классификации предпринимательских фирм.
8. Основные организационные формы бизнеса.
9. Характеристика малого бизнеса. Достоинства и недостатки предприятий малого бизнеса.
10. Система государственной поддержки малого бизнеса в России.

11. Характеристика юридических лиц. Филиалы и представительства.
12. Коммерческие и некоммерческие организации.
13. Функционирование временных трудовых коллективов. Предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности.
14. Стратегии роста малых фирм.
15. Характеристика фирм крупного бизнеса (холдинги, ассоциации, концерны, консорциумы, тресты).
16. Фирмы с участием государственного и иностранного капитала.
17. Оффшорный бизнес.
18. Разновидности форм вступления в среду предпринимательства.
19. Покупка предприятия. Формы покупки предприятия.
20. Порядок создания фирм.
21. Формы участия в предпринимательской деятельности.
22. Предпринимательская деятельность без образования фирмы.
23. Структура и содержание учредительного договора.
24. Основные положения устава фирмы.
25. Реорганизация фирмы и ее разновидности.
26. Порядок ликвидации фирмы.
27. Банкротство и его причины. Процедура банкротства.
28. Механизм реорганизации.
29. Понятие фиктивного и преднамеренного банкротства.
30. Понятие конкуренции и ее характерные черты.
31. Виды конкуренции в среде бизнеса.
32. Типы конкурентов. Выбор формы конкурентного поведения фирмы.
33. Основные положения антимонопольного законодательства.
34. Рынок покупателя и рынок продавца.
35. Типы конкурентного поведения предпринимателей.
36. Методы конкурентного соперничества.
37. Методы недобросовестной конкуренции. Методы монополистической практики.
38. Инфраструктура бизнеса и ее элементы.
39. Договорные отношения в среде бизнеса.
40. Контракт. Его структура и содержание.
41. Понятие и виды коммерческих сделок.
42. Методы проведения коммерческих сделок.
43. Этапы заключения коммерческих сделок.
44. Особенности внешнеэкономического контракта.
45. Форма платежей и способы оформления и передачи товаросопроводительных и платежных документов.
46. Условия платежа по контракту.
47. Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные функции.
48. Участники товарного рынка.
49. Характеристика рынка труда.
50. Финансовый рынок и его составные части.
51. Структура кредитного фонда.
52. Основные направления деятельности Центрального банка.
53. Инвестиционные фонды.
54. Страховые компании.
55. Налоговая система.
56. Финансовые (фондовые) биржи.
57. Информационный рынок и его структура.

58. Торгово-промышленная палата и ее роль в создании единого информационного пространства в области деловой информации.

59. Консультационные (консалтинговые) компании и их основные функции.

60. Рекламные агентства и разновидности предлагаемых ими видов рекламы.

Контролируемые компетенции: УК-10, ОПК-4

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 3.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

[illegible]