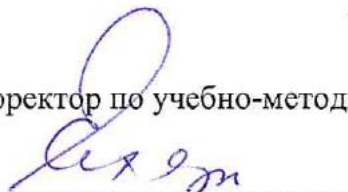


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

 Е.С. Сахарчук

«27» апреля 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

образовательная программа направления подготовки 38.03.01 Экономика
шифр, наименование

**Направленность (профиль)
Мировая экономика**

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Очная форма обучения: курс 3 семестр 5

Москва 2022

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 954 от 12 августа 2020 г.

Зарегистрировано в Минюсте России 25 августа 2020 г. № 59425.

Разработчики рабочей программы: к.э.н., доцент кафедры управления и предпринимательства МГГЭУ
место работы, занимаемая должность


подпись

М.В. Гагарина
И.О. Фамилия


«21» февраля 2022 г.
Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры управления и предпринимательства (протокол № 8 от «21» февраля 2022 г.)

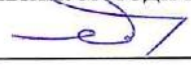
на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ
(протокол № 1 от «27» 04 2022 г.)

СОГЛАСОВАНО:

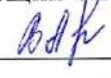
Начальник учебно-методического управления


И.Г. Дмитриева
«27» 04 2022 г.


Начальник методического отдела


Д.Е. Гапеев
«27» 04 2022 г.

Заведующий библиотекой


В.А. Ахтырская
«27» 04 2022 г.

Декан факультета


Л.В. Дегтева
«27» 04 2022 г.

Содержание

1. **ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**
2. **СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
3. **ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ**
4. **УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
5. **ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
6. **ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**
7. **УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
8. **МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины «Основы бизнеса» – получение студентами прочных теоретических знаний и твердых практических навыков в области бизнеса и основ экономики.

Задачами изучения дисциплины являются:

- получение знаний в области предпринимательской деятельности;
- изучение основных нормативно-правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность;
- ознакомление с особенностями внешней и внутренней среды бизнеса;
- получение навыков составления бизнес-планов;
- рассмотрение методики расчета и анализа рисков предпринимательской деятельности.

1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Основы бизнеса» относится к обязательной части Блока 1 «Дисциплины (модули)».

Изучение учебной дисциплины «Основы бизнеса» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися при изучении предшествующих курсов: «Регулирование экономики», «Бухгалтерский управленческий учет», «Налоги и налоговая система», «Аудит», «Финансовый анализ».

Изучение учебной дисциплины «Основы бизнеса» необходимо для освоения таких дисциплин, как «Налоговый учет», «Организация и методика налоговых проверок», «Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях», «Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение в малом бизнесе».

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

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

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины

Объем дисциплины «Основы бизнеса» составляет 4 зачетные единицы/ 144 часа:

Вид учебной работы	Всего, часов	Очная форма	
		Курс, часов	
	Очная форма	3	144
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:	72	3	72
Лекции (Л)	36	3	36
В том числе практическая подготовка (ЛПП)	-		-
Практические занятия (ПЗ)	36	3	36
В том числе практическая подготовка (ПЗПП)	-		-
Лабораторные работы (ЛР)	-	3	-
В том числе практическая подготовка (ЛРПП)	-		-
Самостоятельная работа обучающихся (СР)	72	3	72
В том числе практическая подготовка (СРПП)	-		-
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача), всего:	-		-
Контрольная работа	-		-
Курсовая работа	-		-
Зачет с оценкой	-	3	-
Итого:			
Общая трудоемкость учебной дисциплины (в часах, зачетных единицах)	144/4	3	144/4

2.2. Содержание разделов учебной дисциплины

№ п/п	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (тематика занятий)	Формируемые компетенции (индекс)
1.	Тема 1. Понятие бизнеса. Бизнес и экономика	Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела. Родовые черты бизнеса. Общие черты и различия в экономике и бизнесе. Цели субъектов бизнеса: сохранить, упрочить, приумножить имеющуюся собственность; возмещение затрат, получение и максимизация дохода; сохранение и укрепление конкурентоспособности каждой из сторон сделки. Общественный характер деятельности в среде бизнеса. Система бизнеса, охватывающая всех бизнесменов и интегрирующая их	УК-10, ПК-4

		<p>деятельность в единое целое. Субъекты бизнеса: собственно, предприниматели, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы. Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый. Потребительский бизнес и его особенности. Частная собственность на предметы потребления и услуги – основа потребительского бизнеса. Понятие и особенности бизнеса наемного работника. Частная собственность на рабочую силу – основа бизнеса наемных работников. Деловой интерес государства как субъекта бизнеса. Государственная собственность на средства производства, информацию, денежные ресурсы, государственные ценные бумаги и др.</p>	
2.	<p>Тема 2. Предпринимательская фирма</p>	<p>Субъекты бизнеса: физические и юридические лица. Права физических лиц. Характеристика юридических лиц. Филиалы и представительства. Коммерческие и некоммерческие организации. Понятие фирмы. Разновидности фирм. Предпринимательская деятельность без образования фирмы и ее формы. Функционирование временных трудовых коллективов. Предпринимательство на основе договоров о совместной деятельности. Аренда имущества предприятия. Управление имуществом предприятия на праве хозяйственного ведения. Управление имуществом и иными объектами собственности на основе трастовых соглашений.</p>	УК-10, ПК-4
3.	<p>Тема 3. Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности</p>	<p>Смешанный характер российской экономики с точки зрения собственности. Общественный и частный секторы экономики. Хозяйственные товарищества как объединения предпринимателей. Сущность общества с ограниченной ответственностью. Ограниченный характер ответственности участников по обязательствам общества. Сферы действия хозяйственных обществ. Акционерное общество – хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число одинаковых долей, каждая из которых выражена ценной бумагой (акцией). Разновидности акционерных обществ – открытые и закрытые акционерные общества. Преимущества АО перед другими формами предпринимательства. Производственные кооперативы как объединения граждан для совместной производственной и хозяйственной</p>	УК-10, ПК-4

		<p>деятельности. Субсидиарная ответственность членов кооператива по обязательствам кооператива. Порядок распределения прибыли кооператива между его членами. Органы управления кооперативом. Простое товарищество как объединение индивидуальных предпринимателей и коммерческих организаций для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Понятие общей долевой собственности. Объединение капиталов как база для развития крупного бизнеса. Формы объединения предпринимателей: картель, синдикат, трест, консорциум, холдинг-компания, конгломерат. Государственные и муниципальные предприятия в форме унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Смешанные государственно-частные предприятия. Предприятия с иностранным капиталом: фирмы со 100% участием иностранного капитала, совместные предприятия. Малое предпринимательство: сущность, субъекты. Господдержка малого предпринимательства.</p>	
4.	<p>Тема 4. Организация и регистрация предпринимательской фирмы</p>	<p>Мотивация организации собственного дела. Внешняя и внутренняя среда предпринимательской фирмы. Важнейшие личностные качества предпринимателя: профессионализм, умение прогнозировать события, готовность к риску, уверенность в своих силах, способность к многовариантности решений, коммуникабельность и общая культура. Роль капитала в организации собственной фирмы и источники его получения. Разработка концептуальной идеи – важнейший этап по закладыванию фундамента будущего процветания. Способы генерации концептуальной идеи. Бизнес-план – документ, составленный предпринимателем для оценки перспективности концептуальной идеи. Структура и содержание бизнес-плана. Организационный этап создания предпринимательской фирмы. Разработка учредительных документов: устава и учредительного договора о создании фирмы. Порядок регистрации фирмы.</p>	УК-10, ПК-4

5.	Тема 5. Формы вступления в среду предпринимательства	<p>Разновидности форм вступления в среду предпринимательства: участие в соучреждении нового предприятия, покупка предприятия, выкуп партнерской доли, наследование. Внесение определенного взноса в уставный капитал (фонд) учрежденного предприятия как факт вступления в качестве соучредителя. Экспертная оценка содержательной части проекта как метод сокращения степени риска потенциального соучредителя. Покупка предприятия как переход собственности со всеми вытекающими правами и обязанностями. Формы покупки предприятия: покупка по балансовой стоимости, покупка «по доходам», покупка через аукцион, покупка зарегистрированного, но пока еще нефункционирующего предприятия. Выкуп партнерской доли – форма перехода собственности от продающего доли к покупающему, который становится совладельцем предприятия. Информация о предприятии, доля уставного капитала которого продается. Наследование есть форма перехода собственности от наследователя к наследнику (наследникам). Законодательство РФ о наследовании. Наследование по закону и наследование по завещанию.</p>	УК-10, ПК-4
6.	Тема 6. Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство	<p>Гражданский кодекс РФ о реорганизации фирмы. Виды реорганизации фирмы: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование. Механизм реорганизации. Инициативы реорганизации. Права внешнего управляющего. Разделительный баланс при разделении и выделении фирм. Передаточный акт при преобразовании фирмы и его содержание. Гарантии прав кредиторов фирмы при ее реорганизации. Причины ликвидации фирмы. Функции ликвидационной комиссии. Очередность удовлетворения требований кредиторов ликвидационной фирмы. Гражданский кодекс РФ и Закон РФ от 8 января 1998 г. «О несостоятельности (банкротстве)». О банкротстве. Факторы, вызвавшие банкротство предприятия. Стратегия предотвращения банкротства. Процедура осуществления несостоятельности (банкротства) фирмы и ее этапы. Права и обязанности внешнего управляющего, направленные на восстановление платежеспособности предприятия. Конкурсное производство как завершающий этап ликвидации предприятия. Роль мирового соглашения при достижении</p>	УК-10, ПК-4

		договоренности между должником и кредитором. Понятие фиктивного и преднамеренного банкротства.	
7.	Тема 7. Конкуренция в системе бизнеса	Понятие конкуренции и ее характерные черты. Рынок покупателя и рынок продавца. Типы конкурентного поведения предпринимателей: креативное, приспособленческое, обеспечивающее (гарантирующее). Методы конкурентного соперничества: ценовые и неценовые. Конкурентная стратегия как система действий предпринимательской фирмы, направленных на достижение ее конечных целей. Интеграция и монополизация – основные стратегические установки предпринимателей. Типы конкурентов в соответствии с ролевой функцией фирмы: лидеры, претенденты на лидерство, ведомые, новички. В соответствии с содержательной функцией предпринимательские фирмы делятся на следующие типы конкурентов: виоленты, пациенты, эксплеренты, коммутанты. Антимонопольное регулирование конкуренции. Методы недобросовестной конкуренции. Методы монополистической практики.	УК-10, ПК-4
8.	Тема 8. Коммерческие сделки и контракты	Понятие и виды коммерческих сделок. Международные и внутренние сделки. Основные и вспомогательные сделки. Бартерные сделки. Контракт (соглашение) как правовой документ, закрепляющий условия для реализации сделок. Методы проведения коммерческих сделок. Этапы заключения коммерческих сделок. Особенности внешнеэкономического контракта. Дополнительные риски во внешнеэкономической деятельности. Участники внешнеторговой деятельности. Структура контракта. Схема внешнеэкономического контракта. Санкции за невыполнение сторонами обязательств и возмещение убытков: к продавцу (экспортеру), к покупателю (импортеру). Форс-мажорные обстоятельства. Роль арбитража при разрешении спорных вопросов. Форма платежей и способы оформления и передачи товаросопроводительных и платежных документов. Условия платежа по контракту: банковские перевод, инкассо, аккредитив.	УК-10, ПК-4

9.	Тема 9. Инфраструктура бизнеса	Понятие инфраструктуры бизнеса и ее основные функции. Участники товарного рынка: торговые посредники, аукционы, ярмарки и другие формы организованного внебиржевого посредничества. Характеристика рынка труда. Биржа труда как посредник между работниками и предпринимателями. Служба занятости и ее основные функции. Государственный фонд занятости и источники его финансирования. Коллективный договор с администрацией предприятия. Финансовый рынок и его составные части. Структура кредитного фонда. Основные направления деятельности Центрального банка. Инвестиционные фонды. Страховые компании. Налоговая система. Финансовые (фондовые) биржи. Информационный рынок и его структура. Группы субъектов, предоставляющие информационные услуги. Торгово-промышленная палата и ее роль в создании единого информационного пространства в области деловой информации. Консультационные (консалтинговые) компании и их основные функции. Рекламные агентства и разновидности предлагаемых ими видов рекламы.	УК-10, ПК-4
----	--------------------------------------	---	-------------

2.3. Разделы дисциплин и виды занятий

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ	СР	Всего
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1	Понятие бизнеса. Бизнес и экономика	4	4	8	16
2	Предпринимательская фирма	4	4	8	16
3	Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	4	4	8	16
4	Организация и регистрация предпринимательской фирмы	4	4	8	16

5	Формы вступления в среду предпринимательства	4	4	8	16
6	Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство	4	4	8	16
7	Конкуренция в системе бизнеса	4	4	8	16
8	Коммерческие сделки и контракты	4	4	8	16
9	Инфраструктура бизнеса	4	4	8	16
	<i>Итого:</i>	36	36	72	144
	<i>Экзамен:</i>				
	<i>Всего:</i>	36	36	72	144

2.4. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине (модулю)

Очная форма обучения

№ п/п	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, час.	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Понятие бизнеса. Бизнес и экономика	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
2	Предпринимательская фирма	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
3	Организационно-правовые формы и виды предпринимательской деятельности	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
4	Организация и регистрация предпринимательской фирмы	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
5	Формы вступления в среду предпринимательства	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
6	Реорганизация фирмы. Ликвидация фирмы. Банкротство	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
7	Конкуренция в системе бизнеса	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест

8	Коммерческие сделки и контракты	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
9	Инфраструктура бизнеса	Подготовка к опросу и тестированию	8	УК-10, ПК-4	Опрос, тест
	ИТОГО:		72		

3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

При организации обучения инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются следующие необходимые условия:

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;
- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;
- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.
- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ;
- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;
- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);
- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

- 1) инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);
- 2) доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);
- 3) доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа студентов (далее – СРС) является неотъемлемой частью обучения студентов. Ее цель – формирование профессиональной компетентности будущего специалиста.

Самостоятельная работа осуществляется в виде аудиторных и внеаудиторных форм познавательной деятельности по дисциплине.

Самостоятельная работа по дисциплине включает в себя:

- 1) предварительную подготовку к аудиторным занятиям;
- 2) самостоятельную работу при прослушивании лекций, осмыслении учебной информации, ее обобщении и составлении конспектов;
- 3) подбор, изучение, анализ рекомендованных источников и литературы;
- 4) выяснение наиболее сложных вопросов дисциплины и их уточнение во время консультаций;
- 5) подготовку к экзамену, практическим занятиям;
- 6) выполнение практических заданий;
- 7) систематическое изучение периодической печати, научных монографий, поиск и анализ дополнительной информации.

Аудиторная самостоятельная работа выполняется студентами на лекциях и практических занятиях.

Вопросы для самостоятельной работы студентов в целях подготовки к аудиторным занятиям предлагаются преподавателем в начале изучения каждого раздела дисциплины или темы. Студенты имеют право выбирать дополнительно интересующие их темы для самостоятельной работы.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – планируемая учебная деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Виды самостоятельной работы студентов: подготовка к коллоквиуму, подготовка к дискуссии, подготовка к круглому столу, подготовка к мозговому штурму, подготовка к ролевой игре, выполнение и подготовка к защите курсовой работы, подготовка к экзамену.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Методические рекомендации по подготовке к 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 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 или письменный 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.

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.

Кейсовые технологии как средство формирования компетенций

Кейс-задание представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и совершенствовать свои аналитические и оценочные навыки, формулировать эффективные и наиболее рациональные управленческие решения

на основе результатов финансового анализа деятельности организации.

Цели выполнения студентами кейс-задания:

- развитие у студентов аналитического мышления;
- развитие у студентов практических навыков работы;
- формирование у студентов навыков разработки эффективных управленческих решений;
- повышение мотивации студентов к обучению и профессиональному развитию.

Само название метода говорит о том, что для разбора будет представлена какая-то ситуация. Нередко кейсом может являться какое-либо художественное или публицистическое произведение, где присутствуют все необходимые элементы: действующие лица со всеми характеристиками, включая внутренний мир, переживания, мысли, мотивы и т.д. Может предлагаться и описание ближайшего окружения основных персонажей, а также взаимоотношений между ними.

Контекст кейса (деятельный, эмоциональный, социальный, психологический) может сбивать участников кейса с толку, чтобы они не могли изначально уловить даже намеки на поставленную проблему. В ряде случаев контекст кейса включает в себя очертания отвлекающих и ложных проблем. Исходя из этого, результат работы по кейсу зависит от того, насколько качественно и грамотно будут устранены отвлекающие моменты.

Этапы выполнения кейс-задания и рекомендации студентам:

1. Знакомство с содержанием кейса.
2. Диагностика ситуации.

С целью анализа ситуации метод кейсов включает в себя и этап диагностики ситуаций, который состоит из трех частей:

- первая часть – описывается реальное состояние объекта с учетом конкретных параметров;
- вторая часть – определяется должное быть состояние объекта с учетом конкретных параметров;
- третья часть – сравниваются реальное и должное быть состояние объекта.

В том случае, если различий не найдено, то практическая деятельность с объектом может быть продолжена. Если же различия удастся зафиксировать, то определяется тип этих различий и разрабатываются возможные способы их устранения.

3. Выработка альтернатив.

Выработка альтернатив является еще одним этапом диагностики ситуации. Он направлен на поиск альтернатив, при помощи которых проблемная ситуация может быть разрешена. Но данный этап можно считать качественно новой фазой диагностики. Основная задача состоит в том, чтобы определить все варианты, посредством которых проблема может быть решена. Результатом должна стать выработка нескольких вариантов, детальный разбор которых задаст темп дальнейшей работе.

4. Обсуждение выводов.

Этот этап считается завершающим. Во время него преподаватель обсуждает с учащимися выявленные ими в ходе кейса проблемы. В большинстве случаев, в самом начале дискуссии определяется ее цель и предполагаемые результаты, а также задается конкретное для беседы время. В процессе дискуссии очень важно, чтобы мог высказаться каждый участник, но при этом его позиция должна быть аргументирована и уточнена. Также подразумевается и активизация тех участников, которые занимают в обсуждении пассивную позицию, и сдерживание наиболее активных.

В качестве завершения можно использовать такие варианты:

- представить краткое резюме, основанное на выводах, сделанных в течение занятия;
- задать дополнительные вопросы, которые в процессе не были затронуты;

– предоставить новые данные (если диагностика кейса не позволила решить проблему, можно предложить дополнительные данные на тему дальнейшего развития событий, реализованных в кейсе);

– позволить обучающимся подвести итоги (резюме могут быть как индивидуальными, так и групповыми, их подача может быть устной или письменной, а озвучены они могут быть либо в конце текущего занятия, либо в начале следующего).

Тренинг как инструмент контроля освоения обучающимися запланированных компетенций

Тренинг предлагает широкий спектр групповых методов и методических средств, используемых в тренинге.

Опираясь на мнение известных современных специалистов, охарактеризуем ряд методов и методических средств, используемых в тренинге.

Диагностические процедуры используются в тренинге:

- как средство получения участником новой информации о себе;
- как средство самопонимания и самораскрытия;
- для обеспечения контроля эффективности тренинговых процедур и тренинга

в целом.

Информирование – основное средство предоставления информации:

– с целью их развития, содержательного продвижения группы и ее подготовки к выполнению упражнений и игр;

– проводится через раскрытие в доступной форме психологических понятий;

– через описание случаев из собственной практики и анализ материала,

возникающего «здесь и теперь»;

– может осуществляться в виде монолога ведущего с последующим обсуждением или без него;

– может осуществляться как незапланированное, но необходимое вмешательство в работу группы, при котором ведущий помогает участникам, испытывающим затруднения, предоставляет им обратную связь и поддерживает их в процессе действия.

Проективное рисование - вспомогательный метод групповой работы, дающий основание для диагностики и интерпретации личностных проблем и ситуаций участников; дает возможность отразить (спроецировать) в рисунке многие личностные проблемы, травмирующие переживания прошлого, затруднения в общении; позволяет работать с неосознаваемыми стремлениями и чувствами участников, а также с мыслями, которые они не могут высказать открыто.

При обсуждении рисунков не следует искать единственно верной их трактовки. Рисунок – основа для проявления мыслей и чувства автора и группы, для получения обратной связи.

Мозговой штурм – один из методов, производный от групповой дискуссии, но с более структурированной процедурой. Главная функция мозгового штурма - обеспечение генерации идей. В основе метода лежит наблюдение, что при совместной работе групп может породить большее количество идей и более широкого спектра, чем при индивидуальной работе этих же людей.

Мозговой штурм активно используется в тренинге креативного мышления.

Во время проведения мозгового штурма необходимо соблюдать следующие правила:

- отсутствие всякой критики;
- поощрение идей;
- равноправие участников;
- свобода ассоциаций;

- запись всех идей.

Групповая дискуссия в психологическом тренинге – это совместное обсуждение какого-либо спорного вопроса, позволяющее прояснить (возможно, изменить) мнения, позиции и установки участников группы в процессе непосредственного общения.

По мнению специалистов формы групповой дискуссии, используемые в тренинге, можно классифицировать по разным основаниям:

- структурированная дискуссия – задается тема для обсуждения, а иногда регламентируется порядок проведения дискуссии (формы, организованные по принципу «мозговой атаки»),

- неструктурированная дискуссия – темы выбираются самими участниками, ведущий пассивен, время дискуссии формально не ограничивается. Иногда формы дискуссий выделяют, опираясь на характер обсуждаемого материала.

Возможны другие формы дискуссии:

- тематическая дискуссия - обсуждаются значимые для всех участников тренинговой группы проблемы;

- биографическая дискуссия - ориентированная на прошлый опыт;

- интеракционная дискуссия - материалом, которой служит структура и содержание взаимоотношений между участниками группы.

Игровые методы:

- ситуационно-ролевые;

- дидактические;

- творческие;

- организационно-деятельностные;

- имитационные;

- деловые игры.

Методы, направленные на развитие социальной перцепции – развивают умения воспринимать, понимать и оценивать других людей, самих себя, свою группу; с помощью специально разработанных упражнений участники получают вербальную и невербальную информацию о том как их воспринимают другие люди, насколько точно их собственное самовосприятие; приобретают умения глубокой рефлексии, смысловой и оценочной интерпретации объекта восприятия. К этой группе методов примыкают приемы использования парапсихологических феноменов и развития подпороговой чувствительности (в холодинамике В. Вульфа).

Методы телесно-ориентированной психотерапии – основатель (W. Reich, 1960). Специалисты, выделяют три основные подгруппы приемов:

- работа над структурой тела (техника Александера, метод Фельденкрайза);

- чувственное осознание и нервно-мышечная релаксация;

- восточные методы (хатха-йога, тайчи, айкидо).

Медитативные техники. Считается, что эти методы должны быть отнесены к тренинговым методам, поскольку опыт показывает полезность и эффективность их применения в процессе групповой работы. Чаще всего эти техники используются в целях обучения физической и чувственной релаксации, умению избавляться от излишнего психического напряжения, стрессовых состояний и в результате сводятся к развитию навыков аутосуггестии и закреплению способов саморегуляции. Но на первых этапах обучения медитативные техники необходимы все же в форме гетеросуггестии.

Механизмы профессионального саморазвития сориентированы на обеспечение единства теоретической и практической подготовки, что может быть обеспечено в условиях развития профессионального и личностного самосознания обучающихся.

Групповая дискуссия – способ организации общения участников группы, который позволяет сопоставить противоположные позиции, увидеть проблему с разных сторон, уточнить взаимные позиции, что уменьшает сопротивление восприятию новой информации, устраняет эмоциональную предвзятость. Метод позволяет обучать

участников анализу реальных ситуаций, прививает умение слушать и взаимодействовать с другими участниками, показывает многозначность возможного решения большинства проблем. Обычно выделяются три типа ориентации групповых дискуссий: биографическая, тематическая и ориентация на взаимодействие.

Анализ ситуаций – стимулирует обращение к опыту других, стремление к приобретению теоретических знаний для получения ответов на обсуждаемые вопросы. Используются ситуации двух видов: «здесь и теперь» – что и почему произошло в группе или с ее отдельными участниками; «там и тогда» – случаи из профессиональной практики или личной жизни, имеющие значимость для участника или группы. Ситуации могут быть описаны дома и принесены в группу для обсуждения.

Ролевая игра – метод, суть которого заключается в «разыгрывании ролей». Участники играют роли, позволяющие им полностью выразить свои реальные чувства и мысли. Осознание приводит к действию, а его выполнение приводит к расширению осознания самого себя.

Психодрама – метод групповой работы, в котором участники исполняют роли, моделирующие жизненные ситуации с личностным смыслом для участников. Цели психодрамы – устранение неадекватных эмоциональных реакций, отработка умений социальной перцепции, углубленное самопознание.

Психодраматические приемы: монолог – высказывание главным действующим лицом своего истинного отношения к происходящему; исполнение собственной роли; двойник или второе «Я»; обмен ролями; прием отзеркаливания.

Информирование (инструктирование) – вмешательство, при котором ведущий подсказывает и помогает участникам, когда они сталкиваются с трудностями, предоставляет им обратную связь и поддерживает их в процессе взаимодействия. Инструктирование может проводиться через раскрытие в доступной форме психологических понятий и их обсуждение, через описание случаев из собственной практики и анализ материала, возникающего «здесь и теперь».

Проективное рисование – вспомогательный метод групповой работы, дающий основание для диагностики и интерпретации затруднений в общении. Метод позволяет работать с мыслями и чувствами, которые участник не осознает по тем или иным причинам. Рисование развивает и усиливает чувства, воспитывает художественный вкус.

Психогимнастика – вспомогательный метод работы в группе, при котором участники проявляют себя и общаются без помощи слов. Психогимнастика может обеспечивать следующие цели: диагностическую, коррекционную, социометрическую, активизирующую и/или релаксационную.

Диагностические процедуры используются в тренинге для отбора участников в группу; как средство самопонимания и самораскрытия; как средство получения участником такой психологической или профессиональной информации о себе, которой у него раньше не было.

Методика разработки и использования в учебном процессе деловой игры

Использование деловых игр в учебном процессе направлено на мобилизацию всех способностей обучающегося в целях решения ключевой задачи. В процессе разработки 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 деловой 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 деловой игры; иных участников в соответствии с содержанием мероприятия.

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.

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.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях и самостоятельной работе обучающихся.

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
7	Л	Проблемные лекции, дебаты	10
	ПЗ	Мозговой штурм, метод проектов, ситуационный анализ, дискуссия, круглый стол	10
Итого:			20

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Организация входного контроля и текущего контроля успеваемости

Входной контроль применяется с целью выяснения уровня и качества знаний, умений и навыков студентов в области мировой экономики на основе базисных дисциплин. Входной контроль осуществляется в форме двустороннего диалога между преподавателем и студентами на первых занятиях по дисциплине.

В случае выявления недостаточного уровня знаний, умений и навыков студентов для освоения дисциплины преподавателем могут быть разработаны дополнительные задания, направленные на доведение студентов до уровня, требуемого для успешного освоения дисциплины.

В случае выявления высокого уровня дифференциации студентов учебной группы относительно знаний, умений и навыков в экономической сфере, преподавателем могут быть рекомендованы дополнительные литературные и онлайн-ресурсы, и источники информации для студентов, отстающих от других студентов учебной группы, а также назначены дополнительные занятия и консультации для студентов, отстающих от других студентов учебной группы.

6.2 Входной контроль

1. Сущность бизнеса.
2. Бизнес как деловые отношения между участниками дела.
3. Родовые черты бизнеса.
4. Общие черты и различия в экономике и бизнесе.
5. Цели субъектов бизнеса.
6. Общественный характер деятельности в среде бизнеса.

6.2 Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости осуществляется в процессе проведения занятий по дисциплине в формах, соответствующих типам практических занятий.

Тест:

1. Нахождение или формирование спроса на продукты, работу, услуг и в удовлетворении его путем продажи соответствующих продуктов, работ, услуг в качестве товара, характеризует такой вид деятельности, как:
 - а) бизнес
 - б) коммерция
 - в) предпринимательство
2. Какая черта не относится к характеристике преуспевающего предпринимателя: а)
 - а) безоговорочная уверенность в своей правоте +
 - б) готовность при необходимости начать все сначала
 - в) понимание главенствующей роли потребителя
3. Реакцией общества на развитие предпринимательства стало создание и расширение фондов:
 - а) кредитования
 - б) инноваций
 - в) рискованного капитала

4. Какой термин наиболее точно отражает достижение поставленных целей по эффективности производства путем рационального использования средств и предметов труда, интеллекта и мотивов поведения работников:
 - а) доброжелательность
 - б) менеджмент
 - в) маркетинг

5. Переход от преимущественно государственно-директивного регулирования производства к его регулированию преимущественно на основе рыночных механизмов:
 - а) разгосударствление экономики
 - б) акционирование экономики
 - в) демонополизация экономики

6. Начало и завершение эволюционной ступени характеризуются ... новой и старой экономики:
 - а) противостоянием
 - б) сосуществованием
 - в) конфликтом

7. Для успешного занятия коммерческо-торговым предпринимательством необходимо знать такой спрос населения:
 - а) неудовлетворенный
 - б) доминирующий
 - в) базовый

8. Что определяет характер экономических отношений собственности:
 - а) право извлекать полезные для себя свойства из собственности
 - б) право по своему усмотрению распоряжаться собственностью
 - в) право использования дохода от собственности

9. Предпринимательская хозяйственная среда может быть создана с помощью:
 - а) малого бизнеса
 - б) доступности рынков
 - в) низким налогам

10. Каким актом фиксируется возникновение права собственности акционера:
 - а) оплата акционером не менее 50% стоимости его подписки на акции
 - б) внесение акционеров в реестр
 - в) проведение первого общего собрания акционеров

11. Что относится к целям приватизации:
 - а) увеличение числа торговых организаций
 - б) отработка технологии создания коммерческих организаций
 - в) создание конкурентной среды

12. Деятельность, направленная на максимизацию прибыли, называется:
 - а) торговлей

- б) предпринимательством
 - в) коммерцией
13. Какие сведения и положения не требуются в уставе акционерного общества:
- а) адрес юридического лица
 - б) условия ликвидации общества
 - в) доли учредителей в уставном капитале общества
14. Одной из первых форм непосредственного вмешательства в рыночные отношения является:
- а) установление курса валют
 - б) антимонопольное законодательство
 - в) налогообложение
15. Что является формулой предпринимательства:
- а) получение максимальной прибыли при минимальном риске
 - б) высокий уровень неопределенности в условиях рынка
 - в) стабильная работа предприятия

6.3 Темы рефератов:

1. Бизнес как экономические отношения, обеспечивающие реализацию экономических интересов хозяйствующих субъектов рынка.
2. Определение места и роли бизнеса в американской экономической литературе.
3. Взгляды на бизнес вульгарных марксистов.
4. Развитие отношений обмена и изменение форм и способов предпринимательской деятельности.
5. Родовые черты бизнеса и их характеристика.
6. Особенности государственного бизнеса.
7. Система норм и правил, регулирующих деловые отношения.
8. Легальный и теневой бизнес.
9. Мошенничество в бизнесе.
10. Типология предпринимательского бизнеса
11. Особенности предприятий малого бизнеса.
12. Государственное стимулирование малого бизнеса
13. Коммерческие и некоммерческие организации. Их правовые особенности и специфика в хозяйственной деятельности.
14. Индивидуальная предпринимательская деятельность в РФ. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица.
15. Характеристика венчурных организаций.
16. Создание собственного дела.
17. Реорганизация бизнеса.
18. Ликвидация бизнеса.
19. Банкротство организаций и индивидуальных предпринимателей.
20. Инфраструктура современного бизнеса.
21. Типология торговых посредников.
22. Роль инжиниринговых и консалтинговых организаций на рынке.
23. Информационная инфраструктура бизнеса.
24. Оффшорное предпринимательство.
25. Деловая культура в бизнесе.
26. Роль делового этикета в бизнесе.
27. Основные психологические факторы успеха предпринимателей.
28. История российского предпринимательства.
29. Коммерческая тайна в бизнесе.

30. Регистрация и лицензирование предпринимательской деятельности.
31. Купля-продажа бизнеса.
32. Типология предпринимательских рисков.
33. Особенности электронного бизнеса.

6.4. Вопросы к зачету

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.

6.5 Контроль освоения компетенций

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
Устный опрос	1,2,3,4,5,6,7,8,9	УК-10, ПК-4
Тестирование	1,2,3,4,5,6,7,8,9	УК-10, ПК-4
Практическое задание	1,2,3,4,5,6,7,8,9	УК-10, ПК-4

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Основная литература

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13842-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/467018> (дата обращения: 31.05.2022).
2. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса : учебник. — 4-е изд., стер. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. - 228 с. - ISBN 978-5-394-03169-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091533> (дата обращения: 22.09.2020). – Режим доступа: по подписке.
3. Лапуста, М. Г. Предпринимательство : учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2017. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-006602-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/774327> (дата обращения: 24.05.2022). – Режим доступа: по подписке.

7.2. Дополнительная литература

1. Антикризисное управление как основа формирования механизма устойчивого развития бизнеса : монография / под ред. А.Н. Ряховской, С.Е. Кована. — Москва : ИНФРА-М, 2017. — 169 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/13445. - ISBN 978-5-16-011137-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/792674> (дата обращения: 24.05.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Грибов, В. Д. Экономика предприятия : учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. - 8-е изд., перераб. и доп. — Москва : КУРС : ИНФРА-М, 2018. — 448 с. - ISBN 978-5-906923-73-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/930124> (дата обращения: 31.05.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Казакова, Н. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Н.А. Казакова. — Москва : ИНФРА-М, 2017. — 208 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-004578-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/780645> (дата обращения: 24.05.2022). – Режим доступа: по подписке.

7.3. Программное обеспечение

1. Microsoft Windows 10 Home.
2. Microsoft Office 2010 (Договор-оферта № Tr017922 от 06 апреля 2011 года).
3. Консультант Плюс (Договор б/н от 29 января 2015 года).
4. Zoom.

7.4. Электронные ресурсы

1. Интернет-портал КонсультантПлюс // <http://www.consultant.ru/>

2. Интернет-портал Российской государственной библиотеки // <https://www.rsl.ru/>
3. Информационно-правовой портал Гарант.ру // <https://www.garant.ru/>
4. Официальный портал банка России // <https://cbr.ru/>
5. Официальный портал Министерства финансов Российской Федерации // <https://minfin.gov.ru/ru/>
6. Официальный портал Министерства экономического развития Российской Федерации // <https://www.economy.gov.ru/>
7. Официальный портал Федеральной службы государственной статистики // <https://rosstat.gov.ru/>
8. Электронно-библиотечная система Znanium.com // <https://znanium.com/>
9. Электронно-библиотечная система Юрайт // <https://urait.ru/>

7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

Положение о рабочих программах учебных дисциплин (модулей), разработанных в соответствии с актуализированными федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС ВО 3++).

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>

5	Аудитория №303	Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
6	Аудитория №305	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
7	Аудитория №306	12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
8	Аудитория №308	Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
9	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
10	Аудитории № 309, 310, 311, 410, 411	Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт. Ноутбук HP ProBook 640 G3 (Intel Core i5 7200U, 4gb RAM, 250 SSD) – 1 шт.

