

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна
Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета
Дата подписания: 21.10.2023 15:23:44
Уникальный программный ключ:
d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по УР
Пятигорского института (филиал)
СКФУ

_____ М.В. Мартыненко
«__» _____ 2022 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации
по дисциплине

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль)
Форма обучения
Год начала обучения
Реализуется в 5 семестре

Учет, аудит и правовое регулирование бизнеса
Очная
2022

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Предисловие

1. Назначение: фонды оценочных средств ориентированы на оценку достижения запланированные в образовательной программе результаты обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины (модуля) «Институциональная экономика»

3. Разработчик: Карпенко К.В., доцент кафедры Финансов и бухгалтерского учета

4. Проведена экспертиза ФОС. Члены экспертной группы:

Председатель: Новосёлова Н.Н., зав кафедрой финансов и бухгалтерского учета

Новоселов С.Н., профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета

Маркова Л.А., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета

Представитель организации-работодателя

Носолева В.А., директор ООО «Финэкс»

Экспертное заключение: данный ФОС соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

5. Срок действия ФОС 4 года

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код оцениваемой компетенции, индикатора (ов)	Этап формирования компетенции (№ темы) (в соответствии с рабочей программой дисциплины)	Средства и технологии оценки	Вид аттестация (текущий/промежуточный)	Тип контроля (устный, письменный или использование технических средств)	Наименование оценочного средства
ИД-1 ОПК – 1, ИД-2 ОПК – 1, ИД-3 ОПК – 1, ИД-1 ОПК – 3, ИД-2 ОПК – 3	1-9	Собеседование	Текущий	Устный	Вопросы для собеседования
ИД-1 ОПК – 1, ИД-2 ОПК – 1, ИД-3 ОПК – 1, ИД-1 ОПК – 3, ИД-2 ОПК – 3	6, 8	Отчет о решении кейс-задач	Текущий	Письменный	Кейс-задача

2. Описание показателей и критериев оценивания на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Уровни сформированности компетенции(ий), индикатора (ов)	Дескрипторы			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
Компетенция: ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД-1 ОПК - 1 Способен применять знания о базовых принципах и функционирования рыночной экономики	Не способен применять знания о базовых принципах и законах функционирования рыночной экономики	Не совсем корректно применяет знания о базовых принципах и законах функционирования рыночной экономики	В целом правильно применяет знания о базовых принципах и законах функционирования рыночной экономики,	Грамотно применяет знания о базовых принципах и законах функционирования рыночной экономики

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
 ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
 Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

функционирование рыночной экономики			допуская некоторые неточности, испытывает небольшие затруднения, не влияющие на результат	
<i>Индикатор:</i> ИД-2 ОПК - 1 Способен понимать особенности экономических моделей для анализа общеэкономической конъюнктуры и прогнозирования последствий государственной экономической политики	Не способен понимать особенности экономических моделей для анализа общеэкономической конъюнктуры и прогнозирования последствий государственной экономической политики	Не совсем корректно применяет знания о особенностях экономических моделей для анализа общеэкономической конъюнктуры и прогнозирования последствий государственной экономической политики	В целом правильно применяет знания о особенностях экономических моделей для анализа общеэкономической конъюнктуры и прогнозирования последствий государственной экономической политики, допуская некоторые неточности, испытывает небольшие затруднения, не влияющие на результат	Грамотно применяет знания об особенностях экономических моделей для анализа общеэкономической конъюнктуры и прогнозирования последствий государственной экономической политики
ИД-3 ОПК - 1 Способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности при решении прикладных задач	Результат выполненной работы по решению задачи в рамках основ экономических знаний в различных сферах деятельности является неверным и (или) использован некорректный способ решения задачи	Результат выполненной работы по решению задачи в рамках основ экономических знаний в различных сферах деятельности является верным, но использован некорректный способ решения задачи	Результат выполненной работы по решению задачи в рамках основ экономических знаний в различных сферах деятельности является частично верным	Результат выполненной работы по решению задачи в рамках основ экономических знаний в различных сферах деятельности является верным
<i>Компетенция:</i> ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД-1 ОПК - 3 Производит расчет финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях	Результат при расчете финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях является неверным и (или) использован некорректный способ решения задачи	Результат при расчете финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях является верным, но использован некорректный способ решения задачи	Результат при расчете финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях является частично верным	Результат при расчете финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях является верным
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6 Владелец: Шебухова Татьяна Александровна ИД-2 ОПК - 3 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	ИД-2 ОПК - 3 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	ИД-2 ОПК - 3 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	ИД-2 ОПК - 3 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	ИД-2 ОПК - 3 Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебухова Татьяна Александровна
ИД-2 ОПК - 3
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Анализирует и раскрывает природу экономических процессов на основе полученных финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях	природы экономических процессов на основе полученных финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях являются неверными и (или) использованы некорректные методы исследования	природы экономических процессов на основе полученных финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях являются частично верными и (или) использованы некорректные методы исследования	анализа природы экономических процессов на основе полученных финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях являются верными, но допущены некоторые неточности и небольшие затруднения, не влияющие на результат	анализа природы экономических процессов на основе полученных финансово-экономических показателей на макро-, мезо- и микроуровнях являются верными

Описание шкалы оценивания

В рамках рейтинговой системы успеваемость студентов по каждой дисциплине оценивается в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль

Рейтинговая оценка знаний студента

№ п/п	Вид деятельности студентов	Сроки выполнения	Количество баллов
	5 семестр		
1.	Собеседование с 1-3 темам	8 нед.	25
2.	Собеседование с 4-6 темам	16 нед.	30
	Итого за 2 семестр		55
	Итого		55

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

Промежуточная аттестация в форме зачета или зачета с оценкой

Процедура зачета (зачета с оценкой) как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 312000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

контроля. Если по итогам семестра обучающийся имеет от 33 до 60 баллов, ему ставится отметка «зачтено». Обучающемуся,

имеющему по итогам семестра менее 33 баллов, ставится отметка «не зачтено».

Количество баллов за зачет ($S_{зач}$) при различных рейтинговых баллах по дисциплине по результатам работы в семестре

Рейтинговый балл по дисциплине по результатам работы в семестре ($R_{сем}$)	Количество баллов за зачет ($S_{зач}$)
$50 \leq R_{сем} \leq 60$	40
$39 \leq R_{сем} < 50$	35
$33 \leq R_{сем} < 39$	27
$R_{сем} < 33$	0

При дифференцированном зачете используется шкала пересчета рейтингового балла по дисциплине в оценку по 5-балльной системе

Шкала пересчета рейтингового балла по дисциплине в оценку по 5-балльной системе

Рейтинговый балл по дисциплине	Оценка по 5-балльной системе
88 – 100	Отлично
72 – 87	Хорошо
53 – 71	Удовлетворительно
< 53	Неудовлетворительно

3. Типовые контрольные задания и иные материалы, характеризующие этапы формирования компетенций

3.1 Вопросы для собеседования

1. Полнота информации
2. Совершенная конкуренция
3. Homo oeconomicus
4. Парадигма неоклассики
5. «Дерево» институционализма
6. «Старый» институционализм
7. Неоинституциональная экономика
8. Новая институциональная экономика
9. Определение нормы
10. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора
11. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения
12. Типы соглашений
13. Соотношение соглашений
14. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности
15. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение
16. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора
17. Рациональность, основанная на процедуре
18. Типы равновесий
19. Классификация моделей
20. Смешанные стратегии
21. Эволюционно-стабильная стратегия
22. Конституция командной экономики

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

27. Формулировка теоремы
28. Доказательство
29. Российская приватизация в свете теоремы Коуза
30. Определение транзакционных издержек
31. Теория транзакционных издержек: роль информационных издержек
32. Теория общественного выбора: роль издержек согласования
33. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды
34. Классификация транзакционных издержек
35. Проблема измерения
36. Цена подчинения закону
37. Структура внезаконной экономики
38. Цена незаконности
39. Макроэкономические последствия
40. Незаконный рынок как институциональная система
41. Понятие контракта
42. Контракт о продаже и контракт о найме
43. Типы контрактов
44. Организация
45. Граница между институтом и организацией
46. Факторы, определяющие оптимальный размер организации
47. Проблема взаимоотношений принципала и агента
48. Варианты решения проблемы принципала и агента
49. Внутрифирменная структура
50. Траектория развития фирмы
51. Основные типы фирм

1. Критерии оценивания компетенций:

Оценка **«отлично»** выставляется, если студент свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если необходимые практические компетенции в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он не проявляет значительной активности в собеседовании, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями участвует в собеседовании, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A63 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022	Описание шкалы оценивания за весь текущий контроль устанавливается равным 33. Текущий контрольный мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый
---	---

балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Структура собеседования позволяет проверить

ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач

ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне

Для подготовки к данному оценочному мероприятию **базового** уровня необходимо, в процессе обучения подготовить теоретический материал по представленным вопросам.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию **повышенного** уровня необходимо подготовить теоретический и практический материал по представленным вопросам, сделать выводы.

При подготовке к собеседованию студенту предоставляется право пользования подготовленными им материалами

При проведении собеседования оцениваются: умение вести беседу, грамотность, последовательность и рациональность изложения материала.

4. Оценочные листы

№ п/п	ФИО студента	Полнота раскрытия вопроса	Логичность и последовательность изложения материала	Аргументированность ответа студента	Способность анализировать и сравнивать различные подходы к решению поставленной проблемы	Готовность студента отвечать на дополнительные вопросы по существу темы	Итоговый балл

Перечень кейс-задач

№ 1.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 6. Теорема Коуза и трансакционные издержки

Сюжет Классификация трансакционных издержек Милтрома – Робертса и искусство управления государством

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий: Ослаблению

соперничества на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и Советского Союза отошли его сателлиты в центрических орбит. С другой стороны, в результате распада самого Союза его арсеналы распылились и подверглись разграблению,

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

появились новые потребители военной продукции, а эксперты, обладающие знаниями в сфере современных военных технологий, покинули страны, которая больше не могла платить по счетам. [Необходимо] осознать всю сложность создания единого фронта против тех, кто способствует расползанию ядерного оружия, хотя бы против тех, кого в обществе называют государствами-изгоями. [Ричард Батлер] приводит новые факты, подтверждающие безответственность таких стран, как Китай, и в особенности Франция с Россией, в отношении своих международных обязательств. Если это и есть образец международного сотрудничества в подобных вопросах, то лучше поискать другие пути. Более общий и более важный вывод заключается в том, что чрезвычайно трудно удержать страны, решившие 8 приобрести оружие массового уничтожения, от этого намерения. Если мониторинг и контроль деятельности даже такой страны, как Ирак, который потерпел поражение в войне и на который оказывается давление и налагаются санкции, настолько затруднен, то что уж говорить о менее открытых для контроля странах? Фактически процесс распространения не прекращается. В определенной мере это результат неспособности Запад остановить утечку технологий. Не много толку и от международных соглашений о контроле над вооружениями. Конвенция о запрещении биологического оружия так и не смогла прекратить разработку этого наиболее ужасного оружия просто потому, что выполнение ее положений практически невозможно проверить. То же самое можно сказать и о Конвенции о запрете химического оружия. Последствия принятия этих конвенций по крайней мере относительно нейтральны. Однако этого нельзя сказать о договоре о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний. От ядерного оружия нельзя избавиться в принципе. Таким образом, мир без ядерного оружия – это плод фантазии. Реальный вопрос, следовательно, в том, намерены Запад и Америка сохранить первенство перед потенциальными ядерными конкурентами или нет. «Чем менее привлекательны ядерные вооружения для Соединенных Штатов в стратегическом плане, тем больше они и другие средства массового уничтожения притягивают внимание враждебных сил и прочих «изгоев». Договор о контроле над вооружениями, который наносит наибольший ущерб и практически лишен смысла – это Договор об ограничении средств противоракетной обороны (ПРО). Договор запрещал как Соединенным Штатам, так и Советскому Союзу размещать стратегические противоракетные системы, способные защищать всю территорию страны. Он, кроме того, запрещал разработку, испытание и размещение любых средств, кроме ограниченной наземной системы фиксированного базирования. В основе договора лежала доктрина гарантированного взаимного уничтожения. По существу, она упиралась на уверенность в том, что, пока каждая из сверхдержав остается абсолютно уязвимой для ответного ядерного удара, ни одна из них не решится начать ядерную войну. Практика же никогда полностью не совпадает с теорией. [Но] именно отсутствие системы ПРО подталкивает руководителей государств-изгоев к приобретению ракет и созданию оружия массового уничтожения. Развертывание же глобальной системы ПРО будет сдерживать их стремление к накоплению арсеналов, так как вероятность достижения целей ракетного удара значительно снизится. Мы должны признать, что угроза применения баллистических ракет с ядерными зарядами или другими средствами массового уничтожения реальна. Мы должны признать, что дипломатические и прочие средства, направленные на ограничение распространения вооружений, малоэффективны.

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	С помощью классификации – почему о кооперации.	Опишите ситуацию с продажей и покупкой оружия массового уничтожения в терминах проблемы кооперации.

Сертификат:
Владелец:

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Щебзухова Татьяна Александровна
Международные конвенции
запрещении оружия массового

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

	поражения являются неустойчивыми	
2	Что является кооперативным равновесием? Какое равновесие будет складываться?	Что мешает достижению кооперативного равновесия? Каковы способы достижения кооперативного равновесия?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Классификация трансакционных издержек Милгрота – Робертса и искусство управления государством [Электронный ресурс]: [Ослаблению соперничества сверхдержав на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и ослабление порядка] // Econline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики. – URL: <http://www.econline.edu.ru/quest/institutions/case/573>

№ 2.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 8. Теория контрактов.

Сюжет Миссия и цели Российской гильдии риэлтеров.

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий: Миссия РГР – создание и развитие в России цивилизованного рынка недвижимости. Цель РГР (в соответствии с уставом) – содействие развитию цивилизованного рынка недвижимости на основе развития законодательной и нормативной базы и создания системы профессиональных стандартов для ее участников, использование собственной инфраструктуры для защиты общих имущественных интересов и удовлетворения нематериальных потребностей членов Гильдии, расширение их возможностей в профессиональном, научно-техническом и социальном развитии, повышение статуса риэлтора. Предмет деятельности Гильдии: Для удовлетворения интересов и потребностей своих членов Гильдия осуществляет следующие виды деятельности: Изучение текущего состояния, тенденций и проблем развития рынка недвижимости в России. Подготовка информационных, аналитических, конъюнктурных исследований, экспертных материалов для своих членов, всем заинтересованным лицам и общественности. Оказание влияния на формирование законодательной и нормативной базы для рынка недвижимости как в РФ, так и в ее субъектах, а также развитие рыночных механизмов управления недвижимостью на муниципальном уровне. Участие в экспертизе законопроектов, нормативных актов, разработка альтернативных законопроектов и дополнений к действующему законодательству, рекомендаций и предложений для соответствующих комитетов, комиссий и экспертных групп Палат Федерального Собрания, местных органов власти. Определение основных направлений в области подготовки специалистов на рынке недвижимости, создание обучающих программ, обучение членов Гильдии и лиц, работающих на рынке недвижимости, на основе принятых в Гильдии стандартов. Оказание услуг по обмену информацией, установление связей и развитие сотрудничества между различными участниками рынка недвижимости, взаимодействие со СМИ. Содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов. Участие в защите прав собственников на рынке недвижимости, рассмотрении споров между членами Гильдии, а также между членами Гильдии и потребителями их услуг, суда, создание системы коллективной ответственности членов Гильдии перед третьими лицами. Содействие развитию деловых партнерств и партнерств с иностранными партнерами по вопросам, входящим в компетенцию Гильдии. Проведение научных исследований, разработка и предоставление

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

членам Гильдии рекомендаций по вопросам торгово-инвестиционной политики, ипотеке, приватизации, оценке недвижимости, налогообложению и страхованию, развитию системы регистрации прав на недвижимое имущество. Создание единой информационной сети коммерческой информации, относящейся к торговле недвижимостью, инвестиционной и строительной деятельности с целью активизации операций с недвижимостью на межрегиональном и международном уровне. Содействие развитию мультиистинговых систем. Формирование положительного общественного мнения о Гильдии, осуществление конструктивного взаимодействия с органами государственной власти и общественными объединениями, проведение активной рекламной и редакционно-издательской деятельности в интересах членов Гильдии, налаживание постоянной связи со средствами массовой информации для разъяснения целей, задач и предмета деятельности Гильдии. Развитие информационной, консультативной, образовательной и просветительской деятельности, способствующей становлению и совершенствованию цивилизованного рынка недвижимости в России и повышению профессионального уровня его участников. Разработка и внедрение системы стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии. Проведение работ по сертификации на соответствие требованиям стандартов профессиональной деятельности членов Гильдии. Организация и проведение специализированных выставок, симпозиумов, конференций и конгрессов по недвижимости, культурных и общественных мероприятий. Осуществление иной деятельности, не противоречащей действующему законодательству, которая будет направлена на реализацию поставленных целей Гильдии.

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	К какому типу контрактных отношений (по Макнейлу) относится данный контракт?	Почему РГР заинтересована во внедрении и поддержании стандартов профессиональной деятельности риэлтеров?
2	Почему независимые риэлторы заинтересованы в членстве в гильдии?	Почему одним из предметов деятельности гильдии является содействие в создании региональных и профессиональных объединений риэлторов, то есть, фактически, содействие появлению и развитию своих конкурентов?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: URL: <http://www.rgr.ru>

№ 3.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 6. Теорема Коуза и

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

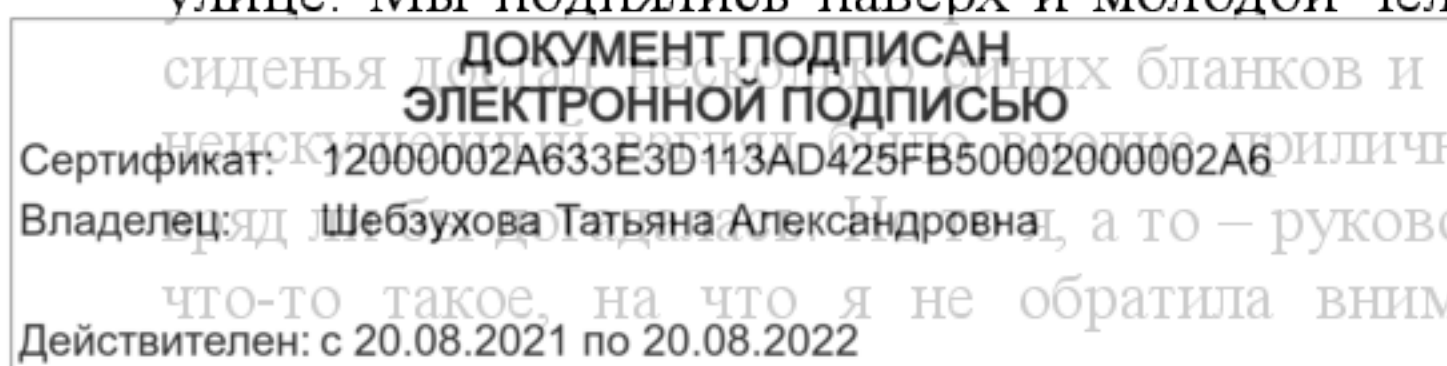
получения высшего образования.

правильно понять развитие событий:

1. В Россию пришел единый экзамен более мучительной процедуры поступления в вуз, чем в России, придумать трудно, и такого нет ни в одной стране мира. Все знают: школьные экзамены ничего не стоят. Нервы себе дети, конечно, портят, но вузам это глубоко безразлично. На переходе от школы в вуз родители тратят более 1 миллиарда долларов. На репетиторов (их нанимают не в последний год, а за два, а то и за три года до поступления), на дополнительные занятия в школе, наконец, на элементарные взятки. Не говоря уже о проезде из дальних регионов в Москву или даже в областной центр, расходы на подготовительные курсы и просто на то, чтобы жить в чужом городе во время экзаменов. Но самое главное, что никакие экзамены не дают представления о том, насколько будущий студент и специалист сознательно выбрал этот вуз и эту 10 профессию. По архаичной системе отечественного высшего образования к профессии начинают целенаправленно готовить с первого курса, что уже давно признано не самым лучшим способом. Гораздо эффективнее два- три года глубоко осваивать гуманитарный слой культуры, а уж потом становиться экономистом, врачом или юристом. Вспомните – сколько ваших сокурсников сознательно выбрали профессию уже на первом курсе? Сколько из них добились успеха по избранной специальности? Уверен – единицы, а многие добились его совсем не в той области, к которой готовились в институте.

2. Покупка диплома в России в последнее время стала очень актуальной темой. Сейчас в России сложилась довольно своеобразная ситуация с образованием и трудоустройством. Многие работодатели взяли на вооружение псевдо-западную модель – то есть они стремятся брать на работу только тех, кто имеет диплом о высшем образовании. Мы называем такую модель «псевдо-западной», так как в подавляющем большинстве случаев наличие такого диплома нужно работодателям только для «галочки». Парадоксально, но при этом многих работодателей действительно больше интересует именно диплом, а вовсе не знания! И очень многим специалистам, в том числе с большим стажем, ничего не остается кроме как идти за дипломом на заочные или вечерние отделения российских ВУЗов. Обращаем внимание, идти именно за дипломом, а не за знаниями! При этом очевидно, что этим людям приходится платить за обучение большие деньги и, помимо этого, терять драгоценное время, которое можно было бы вместо этого посвятить дальнейшей карьере.

3. На работу – с липой в кармане. Судя по объявлениям о вакансиях, высшее образование необходимо чуть ли не каждому из желающих найти хорошую работу. Что же в этой ситуации делать тем, у кого нет ни заветных вузовских «корочек», ни времени на учебу? Может быть, стоит купить себе диплом и не мучаться? Говорят, сделать это совсем не сложно: в обмен на свои «зеленые» вы приобретете такой документ, что «комар носа не подточит». Наш корреспондент решил проверить, так ли это на самом деле, и действительно ли можно получить работу с «липой» в кармане. Все по 200 долларов. В Москве есть несколько общеизвестных мест, где можно купить любой документ. В первую очередь это метро. Двух женщин с обычными картонными табличками, на которых от руки было написано «Дипломы, аттестаты», я нашла на станции «Проспект Мира». – А МГУшный диплом сможете сделать? – спросила я, подойдя поближе. – Конечно! Любой вуз, любой факультет, с «орлами» или 11 советским гербом на обложке – на ваш выбор. Естественно, я поинтересовалась стоимостью «корочек». – Дипломы идут по 200 долл., – сказала одна из женщин. – Если для вас это дорого, давайте оформим свидетельство о повышении квалификации. Оно дешевле, всего 100 долл. – Нет, мне нужен именно диплом, – ответила я. – Но прежде чем брать, хотелось бы посмотреть на бланк. Женщины объяснили, что при себе бланков не держат, они у них в машине на улице. Мы поднялись наверх и молодой человек, назвавшийся Олегом, откуда-то из-под сиденья достал несколько бланков и протянул один из них мне. Качество на мой взгляд не самое лучшее, но зато – рукописным, если бы я не знала, что это «липа», то могла бы принять за настоящий. И действительно, а то – руководство компаний. Вдруг они заметят в бланке что-то такое, на что я не обратила внимания, и захотят убедиться в подлинности



документа? – Проверку такой диплом не выдержит, – честно признался Олег. – Чтобы никто не смог придраться, его нужно зарегистрировать в вузе. Мы за такое не беремся, этим занимаются другие фирмы. Но имейте в виду: обращаясь к ним, вы сильно рискуете: вас могут элементарно обмануть. Скажут, что «провели» диплом по всем правилам, вы заплатите кругленькую сумму, а получите точно такой же документ, как наш. Проверить-то вы этих продавцов не сможете, всем подряд информацию о своих выпускниках вузы не сообщают. Да и длиться такое оформление будет неизвестно сколько. А у нас вы сегодня вносите предоплату, сообщаете все необходимые данные и уже завтра забираете готовый диплом. Еще одно место встречи продавцов и покупателей высшего образования – Интернет. На виртуальных «барахолках» предложения – на любой вкус и цвет, в том числе и от тех, кто берется сделать документ, практически не отличающийся от официального. Отправив послание по одному из таких электронных адресов, в ответ я получила письмо с расценками. Если верить его автору, зарегистрированные дипломы стоят от 2–2,5 тыс. долл. и выше, деньги переводятся на указанный счет в банке. К письму был прикреплен файл с табличкой. В нее мне предлагали внести данные, которые я бы хотела видеть в своем дипломе. Предоставить мне готовые корочки автор письма обещал примерно через неделю после того, как денежки «упадут» на его счет. Доверяют, но проверяют. Побывав в роли покупателя заветных «корочек», я решила «примерить» на себя роль работодателя, пожелавшего проверить подлинность предъявленного ему документа. Может быть, Олег, продавец из метро, был действительно прав, и ни один из вузов не дает сведения о своих выпускниках? Начала, естественно, с МГУ. Звоню в учебную часть журфака. Представляюсь менеджером по кадрам одной из солидных московских компаний. Интересуюсь, как я могу узнать, действительно ли один из кандидатов на нашу вакансию закончил университет. – Конечно, можете, – тут же отвечают мне. – Как, вы говорите, зовут вашего кандидата? Как видите, все оказалось предельно просто. Один звонок – и все тайное станет явным. Позвонив еще в несколько московских вузов, я спросила, часто ли к ним обращаются работодатели с просьбой проверить подлинность дипломов. «Не часто, но бывает, – отвечали практически везде. Подведем итоги. Итак, купить диплом в Москве не проблема. Но и проверить ваши «корочки» работодателю при желании тоже не составит особого труда. Так что советуем перед покупкой тщательно взвесить все «за» и «против». Возможно, приобретя документ о высшем образовании, вы и получите желаемую работу, но хочется ли вам жить в постоянном страхе? Ведь с этих пор над вами нависнет «дамоклов меч» разоблачения. Если же оно действительно произойдет, увольнение – не самое худшее из того, что вас ожидает. В статье 327 Уголовного кодекса РФ говорится о том, что наказанию подлежат не только изготовители подделок, но и те, кто этими подделками пользуется. Дословно в законе говорится следующее: «использование заведомо подложного документа наказывается штрафом в размере от ста до двухсот минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного до двух месяцев, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок от трех до шести месяцев».

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры транзакционных издержек (по 1-2 категории), с которыми сталкиваются люди, решившие получить диплом о высшем образовании.	В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона, приведите примеры транзакционных издержек (по 1-2 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие получить диплом о высшем образовании, пройдя обучение в ВУЗе.

Сертификат:
Владелец:

12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

2	Сравните транзакционные издержки покупки диплома с транзакционными издержками получения образования.	В каком из случаев транзакционные издержки <i>ex ante</i> будут выше? В каком случае транзакционные издержки <i>ex post</i> будут выше?
---	--	---

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Транзакционные издержки получения высшего образования [Электронный ресурс]: [В Россию пришел единый экзамен Более мучительной процедуры поступления в вуз, чем в России, придумать трудно, и такого нет ни в одной стране мира] // Eonline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики.— URL: <http://www.eonline.edu.ru/quest/institutions/case/592>

№ 4.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 8. Теория контрактов.

Сюжет «Прибыль из хруста»

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

Если еще с давних пор ведутся споры, что было вначале – яйцо или курица, то с пивом все ясно уже давно. Именно оно дало толчок к появлению множества других продуктов, а точнее, целой категории так называемых снежков (сухих закусок). До 80-х роль снежков выполняли исключительно соленые сушки и рыбка снежок, а если везло – худая вобла из ближайшей речушки и красные вареные раки; с начала 90-х – чипсы, фисташки и арахис, тоннами завозившиеся в Россию. Казалось бы, все что возможно производителями уже придумано, и тем не менее новый продукт появился. Впрочем, новый он только относительно – на самом деле он древнее всех этих анчоусов и орешков. Появился он тогда, когда человек впервые догадался собрать рожь, намолоть муку и испечь хлеб. Хлеб подгорел – и получился сухарь. Случилось это много тысяч лет назад...

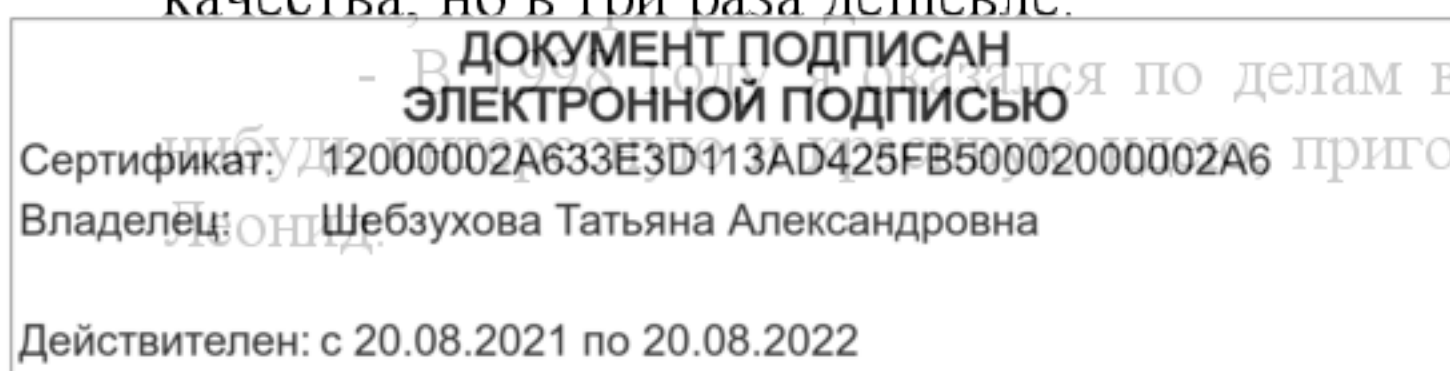
Больше всего от появления сухариков пострадали производители одной и той же товарной группы снежков (сухих закусок) – чипсов, орешков, фисташек, анчоусов и пр. Впрочем, как сами они утверждают, для них что есть сухарики, что нет – все равно. Продажи продолжают расти с каждым годом пропорционально росту производства пива, а это – 25% ежегодно.

В Москву из Америки привез сухарики Леонид Мерзон, директор хлебопекарного предприятия «Боско-Л», в прошлом выпускник экономического факультета МГУ, сотрудник НИИ Госплана, десять лет назад торговавший бытовой техникой и даже успевший в начале 90-х создать небольшую розничную сеть.

Если кто помнит, в середине 90-х по Москве прокатился настоящий хлебопекарный бум, была даже разработана программа правительства Москвы, под которую строились помещения для пекарен по всему городу. На заработанные на телевизорах и холодильниках деньги Мерзон зачем-то тоже построил пекарню.

- Когда мы начинали печь хлеб, знали только, что на деревьях батоны не растут, - вспоминает сейчас со смехом Мерзон. – Массу денег потратили впустую, зачем-то купили несколько дорогих английских печей, хотя можно было приобрести другие, того же качества, но в три раза дешевле.

- В Америку и заодно решил поискать какую-то пригодную для переноса в Россию, - рассказывает



– И оказался в гостях у одной знакомой соотечественницы. Она приготовила гороховый суп с нашими традиционными гренками. Правда, как оказалось, гренки она сама не жарила, а купила готовые в магазине – там они называются «крутоны». И стоят почти доллар за небольшой пакет!..

Перед вылетом в Россию я отправился в ближайший супермаркет и купил кучу этих самых крутонов с разными вкусами. Дома собрал коллектив, «напряг» технологов – и через пару месяцев экспериментов над собственными желудками первая партия сухариков была готова. Название «крутоны» нам понравилось - так и назвали.

Позже многие спрашивали: а что, крутоны – это только для крутых? Никто из них не догадывался, что это красивое французское слово означает всего лишь «маленький обжаренный кусочек хлеба». В Европе и Штатах, куда сухарики под красивым французским названием «крутоны» пришли вместе с немецкими переселенцами, их начали выпускать после Второй мировой войны.

Правда, еще полгода Мерзон никак не мог приступить к производству: власти утверждали ему ТУ (техническое условие, без которого ни один продукт в России не имеет права быть произведенным, а особенно проданным).

- В России сейчас существует только два ТУ на сухари. Первое разработано нами, - не без гордости замечает Мерзон, - второе – НИИ хлебопекарной промышленности, по нему работают все остальные. Почему так? Наше ТУ предусматривает самостоятельную выпечку хлеба, а с этим никто связываться не хочет: гораздо проще купить уже готовый батон, порезать, пропитать ароматизаторами, упаковать и продать...

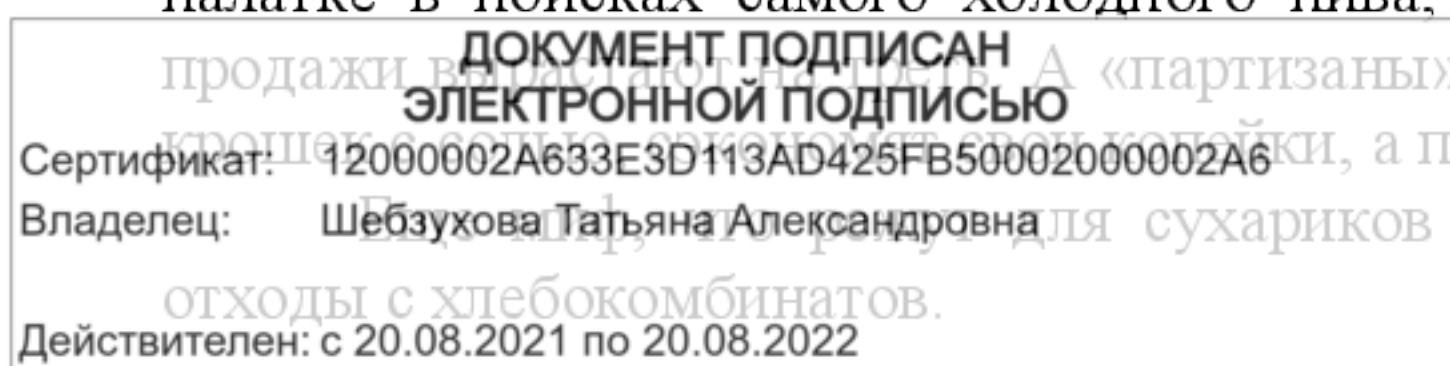
В том же 1998 году ООО «Бриджтаун» запустило свою марку – «3 корочки». Директору и совладельцу ООО «Бриджтаун» Дмитрию Васильеву всего 32; в 1998-м он потерял свой прежний бизнес, оценивавшийся в 2 миллиона долларов, и денег осталось только на сухари. - Мы просто решили рискнуть, причем почти всем, - рассказывает Дмитрий. – Тогда кредиты никто не давал, банки умирали ежедневно, и вместе с такими же разорившимися партнерами мы скинулись, вложив «в дело» последние деньги. Все производство нам обошлось примерно в 100 тыс. долл. Название «3 корочки» родилось случайно: ехали мы как-то в машине и обсуждали, какую бы торговую марку придумать. Ничего в голову не шло, спросили водителя, а он возьми и скажи: «Три корочки, как у Буратино».

Правда, вместо премии за удачное название водителя через пару месяцев... уволили за аварию по пьянке.

Сейчас в месяц «3 корочки» делает чуть более 600 тонн сухариков – примерно столько же, сколько «Емеля» (кстати, «Емелю», вторую самую известную на рынке марку, создал бывший оптовик, закупавший ранее «3 корочки», - производство оказалось все-таки выгоднее). Ежегодно в Москве, по подсчетам Васильева, с которым согласен и Мерзон, производят почти 15 тыс. тонн сухариков, другими словами – 300 млн. упаковок, а это почти 30 млн. долл. оборота в оптовых ценах - неплохо для «сушеных корочек»! Есть за что побороться почти пятидесяти московским производителям – сколько их точно, никто не считал и вряд ли когда-либо посчитает. Мерзон раньше пытался следить за конкурентами – в кабинете у него вся стена увешана пустыми упаковками любых марок, - но оставил это занятие как неперспективное.

Васильев мелких конкурентов, выпускающих от 2 до 10 тонн, называет «подснежниками» или «партизанами»: - Они просто так работают: «выстреливают» по весне и исчезают по осени, до нового «жаркого» сезона. «Жаркий» сезон – это когда солнце встает в пять утра, заходит после десяти, на улице жара, все ходят от палатки к палатке в поисках самого холодного пива, а к ним, конечно, и закуски. Тогда у всех только рынок портят: навалят пол-упаковки чипсов, а потребитель в следующий раз купит чипсы...

Безухова Татьяна Александровна для сухариков только черствый хлеб, покупая чуть ли не



- Вранье все это, - утверждают знатоки. – Вы когда-нибудь пробовали порезать черствый хлеб? Об него даже хлебoreзка свою пилу обломает, а сухарика правильной формы не получить – раскрошится. Кстати, моя тайная попытка обзвонить московские хлебозаводы, чтобы купить у них черствый хлеб, действительно ни к чему не привела: нет его в продаже, все свежее. Слухи же, по словам знатоков, распускают конкуренты, и в первую очередь «чипсовики». По данным «3 корочек», сухарикам удалось отвоевать у них никак не меньше 20% рынка (сами «чипсовики» утверждают, что не больше 2-3%). - Выпускать сухарики – удел относительно небольших фирм, многие из которых сами начинали с чипсов, но поняли, что это не так просто, и занялись сухарями, - говорит Алексей Пронин, выпускающий картофельные чипсы «Русская картошка». – Дело в том, что только одно оборудование для чипсов стоит не одну сотню тысяч, а то и миллионов долларов. А для сухарей денег надо на порядок меньше.

Как показал экспертный опрос, все компании, работающие на рынке сухариков имеют свои технологические особенности по производству продукции.

Во-первых, это сырье, т.е. хлебные заготовки, которые используются для приготовления сухарной продукции. Компании можно определить как на производителей, которые используют специальный хлеб собственной выпечки; заказывают специальный хлеб для сухарей; покупают готовый хлеб; и, наконец, покупают обрез и возвратный хлеб на хлебопекарных производствах. Понятно, что от используемого сырья зависит качество, вкус и цена предлагаемой на рынок готовой продукции.

Отметим, что в основном для изготовления сухариков используется хлеб высокой пористости. Мелкопористый хлеб (именно собственно сухарный хлеб), в настоящее время производит только пекарня «Боско-Л». Что выводит их продукцию на самый высокий ценовой диапазон в данном сегменте рынка.

Основа сухарной продукции – это хлеб из которого выпекаются сухарики. В основном выпускаются ржаные сухарики из хлеба на основе смеси ржаной и пшеничной муки, соотношение которых и придают основной вкус. Чисто ржаных сухариков на рынке нет, в силу особенностей самой ржаной муки, так как такой продукт было бы невозможно есть из-за жесткости.

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	Чем можно объяснить разнообразие производителей (и, соответственно, способов организации контрактов) на описанном рынке?	Какие формы вертикальной интеграции присутствуют на описанном рынке?
2	Зачем компании «Боско-Л» нужна собственная выпечка хлеба, если большинство других производителей предпочитают покупать готовый хлеб?	В чем, на ваш взгляд, заключается ущерб, наносимый рынку сухариков «партизанами» (если таковой вообще имеет место)?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Московский комсомолец, Прибыль из хруста [Электронный ресурс]: [Если еще с давних пор ведутся споры, что было вначале - яйцо или курица, то с пивом

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

Информ Кондигер: Информационно-аналитический центр

URL: <http://www.conditer.ru/preview/grocnews/index.asp?>

№ 5.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 9. Теория фирмы

Сюжет Рестораны Франции: как заключить контракт с рестораном?

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

Первый ресторан появился в Париже в 1672 г., когда кому-то из парижан пришло в голову вынести на тротуар несколько мраморных столиков, за которыми посетители могли спокойно пообедать. На двери заведения повесили надпись на латыни: «Пожалуйста ко мне, вы, у кого нет аппетита – я восстановлю ваши силы». От латинского слова «подкреплять, восстанавливать силы» и произошло слово «ресторан».

Очень скоро – в 1680 г. в Париже открылось первое кафе, где посетителям подавали плодовые сиропы, чай, ликеры, шоколад и, разумеется, кофе, от которого, собственно и произошло название этого вида заведений.

Французы – самая «ресторанная» нация мира. Если для большинства русских семей поход в ресторан – это праздник и событие, то французы обычно имеют свой любимый ресторанчик поблизости от дома, в котором они зачастую и завтракают, и обедают, и ужинают. Кафе и рестораны, которых во Франции великое множество чаще являются семейным бизнесом. Каждый из этих маленьких ресторанчиков имеет свой круг постоянных посетителей, живущих поблизости, свои фирменные блюда и свои тщательно охраняемые кулинарные секреты. При этом с точки зрения экономных французов, хорошая еда не должна стоить дорого (если речь, конечно, не идет о высокой кухне или о заведениях для наивных туристов). Для экономии средств во французских ресторанах рекомендуется пользоваться «фиксированным меню» – то есть заказывать комплексный обед, состоящий из основного блюда, салата и десерта или сыра (иногда больше – вплоть до шести блюд). «Menu fixe» пользуется широкой популярностью в обеденное время, так как посетителю, заказавшему комплексный обед, блюда обходятся вдвое дешевле, чем если бы он заказывал их «à la carte», т.е. по отдельности.

Порядок подачи блюд несколько отличается от принятого в России. Блюда всегда подаются одно за другим и никогда не смешиваются – на стол никогда не ставится несколько салатов или закусок сразу, как у нас. Обед начинается с супа (если он присутствует в меню) или с холодной закуски, причем ее роль может выполнять, например, дыня (но ни в коем случае не сыр, его подают в конце трапезы). За холодной закуской следует горячая, затем основное блюдо – мясное или рыбное (если в меню включено и то и другое, то рыбу подают перед мясом). Следом идет овощной салат, а после него сыры – разные сорта, нарезанные треугольными кусочками, подают на одном большом подносе. После сыров подают «антреме» (буквальный перевод «между блюдами» – кушанье, призванное создать плавный переход от обеда к десерту). После «антреме» (мусс, крем, суфле, блинчики, пончики) подают сам десерт.

Французы знают толк в ресторанном деле. Не зря же самые престижные рейтинги в ресторанном мире создаются именно во Франции. Самый уважаемый – «Красный гид Мишлен»: его штатные инспекторы анонимно посещают рестораны Европы, оценивая кухню, комфорт, гармонию с интерьером, обслуживание. Следующие по авторитетности рейтинги – французские «Гомийо», «Пюдло» и «Гид Лёбей».

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	Можно ли назвать соглашение между рестораном и посетителями ресторана контрактом?	Соблюдаются ли в этом случае основные принципы контрактных отношений?
2.	В ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ контрактных	Выделите основные элементы структуры контракта в данном случае.

Сертификат:

12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец:

Шебзухова Татьяна Александровна

1. Выявление основной проблемы;

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Рестораны Франции: как заключить контракт с рестораном [Электронный ресурс]: [Первый ресторан появился в Париже в 1672 г.] // Esonline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики. – URL: <http://www.econline.edu.ru/quest/contracts/case/521>

№ 6.

Место кейса в структуре учебной дисциплины Тема 9. Теория фирмы

Сюжет Договор по химической чистке.

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий:

Особые условия выполнения договора по химической чистке Исполнителем.

Срок ответственного хранения выполненного заказа у Исполнителя не более 3-х дней.

Химчистка осуществляется по заданию Заказчика в соответствии с требованиями ГОСТ Р 51108-97.

Изделие, имеющее неполную, неправильную маркировку (символику к обслуживанию), либо отсутствие таковой, принимается только с согласия Заказчика. За возможные последствия результата чистки таких изделий (срыв красителя, усадка, раздублирование ткани и подкладочного материала, покрас и прочие дефекты, независимые от Исполнителя) претензии предъявляются к Изготовителю либо к Продавцу изделия. Ответственность за вред, причиненный Заказчику вследствие недостоверной или недостаточной информации, лежит на Изготовителе либо на Продавце изделия, сдаваемого в чистку (ст.ст. 1095 и 1096 ГК РФ).

Исполнитель предупреждает Заказчика о том, что: пятна от крови, краски, растительных масел, лекарств, духов, дезодорантов, вина с добавками красителя, жировые пятна, застаревшие пятна и закрепленные самостоятельной чисткой в домашних условиях, плохо поддаются выведению. Изделия с такими пятнами принимаются без 100% гарантии пятновыводки без претензий со стороны Заказчика (ГОСТ Р 51108-97 п.5.19).

Недостатки и дефекты на изделии, которые не устраняются: пятна ржавчины, чернил, шариковой пасты, потосолевые и потожировые пятна «...», вытирание волокон с нарушением структуры ткани, молевые повреждения и пиллингование, полосы от изгиба, «...», белесость от трения (серость), отклеивание флизелина (раздублирование, усадка подкладочного материала), разводы от воды и стирки, у пухо-перьевых изделий и изделий на синтепоне – желтизна, разводы от несвоевременной сушки, сваленность и усадка пуха «...», желтизна, выгар меха у меховых изделий.

В случае сильного износа и ветхости изделия предприятие не может отвечать за возможные механические повреждения в процессе обработки. При наличии на изделии искусственных материалов, запрещенных к х/чистке «...», ответственность за их повреждение несет фирма-изготовитель вещи. За оставленную съемную фурнитуру, не подлежащую химобработке, а также фурнитуру с плохим креплением к изделию, предприятие ответственности не несет. В случае порчи съемной фурнитуры по вине предприятия, последнее оставляет за собой право самостоятельной замены на аналогичную без согласования с Заказчиком либо возмещает стоимость испорченной съемной фурнитуры.

Все претензии к качеству услуги могут быть предъявлены только в момент приема-передачи изделия. При приеме-передаче изделия «О защите прав потребителей»). Заказчик, принявший изделие, несет ответственность за сохранность вещи (п.3 ст. 720 ГК РФ).

С определением пороков, дефектов вещи и износа СОГЛАСЕН

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ
Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6
Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна
Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022

О неустраняемых дефектах, последствиях х/чистки, в случае некачественного изготовления изделия фирмой-производителем и недостоверной информацией по уходу за изделием (либо отсутствия таковой) ПРЕДУРЕЖДЕН.

С правилами приема вещей в химическую чистку (стирку), а также с условиями выполнения типового договора по химической чистке (стирке) изделий, указанных в «Информации для клиентов»

ОЗНАКОМЛЕН И СОГЛАСЕН _____

Качество работы (услуги), сохранность, исходную форму, целостность ПРОВЕРИЛ
Заказ ПОЛУЧИЛ, претензий к качеству услуги
НЕ ИМЕЮ _____

Задания для студентов

№ п/п	Уровень	
	Базовый	Продвинутый
1.	Назовите два основных принципа заключения договоров.	Как называются договоры такого типа?
2	Соблюдаются ли они в случае заключения подобного договора между химчисткой и клиентом?	Какие трансакционные издержки могут снизить химчистка и ее клиент, заключив подобный договор?

Этапы работы с кейсом

1. Выявление основной проблемы;
2. Определение всех факторов, влияющих на эту проблему;
3. Разделение основных и второстепенных факторов.
4. Рассмотрение альтернативных вариантов использования.
5. Выбор оптимального решения.

Источник: Договор по химической чистке [Электронный ресурс]: [Особые условия выполнения договора по химической чистке Исполнителем] // Esonline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики. – URL: <http://www.econline.edu.ru/quest/contracts/case/523>

1. Критерии оценивания компетенций:

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если в процессе разбора кейс – задачи он показывает исчерпывающие знания, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; использует в ответе дополнительный материал; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если при ответе на поставленные вопросы студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он допускает существенные ошибки, необходимые практические компетенции не сформированы.

2. Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6 Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022		Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
---	--	--

Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура работы с кейсом включает себя представление презентации, информационного материала (статья, отчет, доклад), практические задания и предложения рекомендательного характера по итогам дискуссии.

Структура задания позволяет проверить следующие компетенции:

ОПК-1 Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач

ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне

Для подготовки к данному оценочному мероприятию **базового** уровня студенту необходимо, в процессе обучения показывать твердое знание материала, грамотное изложение его, недопущение существенных неточностей в ответе на вопросы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию **повышенного** уровня студенту необходимо, в процессе обучения показывать полное знание теоретического содержания курса; последовательное, четкое и логическое изложение материала; использование в ответе дополнительного материала; проявление самостоятельности при выполнении всех заданий.

При подготовке к дискуссионной работе кейс-задачами студенту предоставляется право пользования подготовленными им материалами.

В дискуссионной работе разбора кейса, оцениваются: последовательность и рациональность изложения материала.

4. Оценочные листы

№ п/п	ФИО студента	Соответствие содержанию раскрытия вопроса кейса	Четкость и последовательность изложения материала	Аргументированность ответа студента	Умение анализировать полученные результаты	Способность студента отвечать на дополнительные вопросы	Итоговый балл

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 12000002A633E3D113AD425FB50002000002A6

Владелец: Шебзухова Татьяна Александровна

Действителен: с 20.08.2021 по 20.08.2022