

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета

Дата подписания: 15.09.2023 10:42:02

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

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

(ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ)

По дисциплине
Направление
подготовки/специальность
Квалификация выпускника
Форма обучения
Год начала обучения
Изучается в 5 семестре

Институциональная экономика
38.03.01 Экономика
бакалавр
очная
2021

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. Фонд оценочных средств текущей и промежуточной аттестации на основе рабочей программы дисциплины «Институциональная экономика» в соответствии с образовательной программой по направлению подготовки 38.03.01 Экономика утвержденной на заседании учебно-методического совета СКФУ протокол № __ от «__» _____ 2021г.

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

4. ФОС рассмотрен и утвержден на заседании кафедры Финансов и бухгалтерского учета, Протокол № __ от «__» _____ 2021 г.

5. ФОС согласован с выпускающей кафедрой Финансов и бухгалтерского учета, Протокол № __ от «__» _____ 2021 г.

6. Проведена экспертиза ФОС. Члены экспертной группы, проводившие внутреннюю экспертизу:

Председатель _____ Новосёлова Н.Н., зав кафедрой Финансов и бухгалтерского учета

_____ Новосёлов С.Н., профессор кафедры Финансов и бухгалтерского учета

_____ Носолева В.А., директор ООО «Финэкс»

Экспертное заключение: Данный ФОС соответствует требованиям, предъявляемым стандартом ФГОС ВО по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика.

«__» _____

_____ (подпись)

7. Срок действия ФОС 4 года

Паспорт фонда оценочных средств
для проведения текущей и промежуточной аттестации

По дисциплине	Институциональная экономика
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль)	Корпоративная экономика и финансы
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очная
Учебный план	2021

Код оцениваемой компетенции (или её части)	Этап формирования компетенции (№ темы)	Тип контроля	Вид контроля	Наименование оценочного средства	Количество элементов, шт.	
					Базовый	Повышенный
ОК-3	1-9	Собеседование	текущий	устный	26	26
ОК-3	6, 8,9	Отчет о решении кейс-задач	текущий	устный	12	12

Составитель _____ К.В. Карпенко

«____» _____ 2021_ г

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

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой Новосёлова Н.Н.

«_____» _____ 2021_ г

ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

по дисциплине
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
5 семестр
Базовый уровень

Тема 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РАМКИ НЕОКЛАССИКИ

1. Полнота информации
2. Совершенная конкуренция
3. Homo oeconomicus
4. Парадигма неоклассики

Тема 2. НОРМА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

1. Определение нормы

Тема 3. ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ: НОРМА КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Определение нормы
2. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора
3. Экономика соглашений: норма как предпосылка рационального поведения
4. Типы соглашений

Тема 4. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

1. Типы равновесий
2. Классификация моделей

Тема 5. ИНСТИТУТ ПЛАНА И РЫНКА

1. Конституция командной экономики
2. Конституция рыночной экономики

Тема 6. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

1. Распределение правомочий между собственниками
2. Формулировка теоремы
3. Доказательство
4. Российская приватизация в свете теоремы Коуза
5. Определение трансакционных издержек

Тема 7. ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

1. Цена подчинения закону
2. Структура внелегальной экономики
3. Цена внелегальности

Тема 8. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

1. Понятие контракта
2. Контракт о продаже и контракт о найме
3. Типы контрактов

Тема 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

1. Проблема взаимоотношений принципала и агента
2. Варианты решения проблемы принципала и агента

Продвинутый уровень

Тема 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РАМКИ НЕОКЛАССИКИ

1. «Дерево» институционализма
2. «Старый» институционализм
3. Неоинституциональная экономика
4. Новая институциональная экономика

Тема 2. НОРМА КАК БАЗОВЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНСТИТУТОВ

1. Теория общественного выбора: нормы как результат рационального выбора

Тема 3. ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ: НОРМА КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ

1. Соотношение соглашений
2. Социологический аргумент: экзогенный характер рациональности
3. Экспериментальная экономика: эмпирическое опровержение
4. Теория неполной рациональности: когнитивные ограничения рационального выбора
5. Рациональность, основанная на процедуре

Тема 4. ТЕОРИЯ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

1. Смешанные стратегии
2. Эволюционно-стабильная стратегия

Тема 5. ИНСТИТУТ ПЛАНА И РЫНКА

1. Экономическое обоснование права собственности
2. Подходы к спецификации прав собственности

Тема 6. ТЕОРЕМА КОУЗА И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

1. Теория транзакционных издержек: роль информационных издержек
2. Теория общественного выбора: роль издержек согласования
3. Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды
4. Классификация транзакционных издержек
5. Проблема измерения

Тема 7. ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

1. Макроэкономические последствия
2. Внелегальный рынок как институциональная система

Тема 8. ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

1. Организация
2. Граница между институтом и организацией
3. Факторы, определяющие оптимальный размер организации

Тема 9. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

1. Траектория развития фирмы
2. 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.

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 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

Составитель _____ К.В. Карпенко

«___» _____ 2021_г

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

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой Новосёлова Н.Н.

« ____ » _____ 2021_ г

Перечень кейс-задач

по дисциплине ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

№ 1.

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

Сюжет Классификация транзакционных издержек Милгрота – Робертса и искусство управления государством

Информация, позволяющая правильно понять развитие событий: Ослаблению соперничества сверхдержав на завершающем этапе «холодной войны» сопутствовало и ослабление порядка. С одной стороны, от Советского Союза отошли его сателлиты в поисках собственных нестандартных и эксцентрических орбит. С другой стороны, в результате распада самого Союза его арсеналы расплылись и подверглись разграблению, 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 орудия – 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 транзакционных издержек Милгрона – Робертса покажите, почему международные конвенции о запрещении оружия массового поражения являются неустойчивыми	Опишите ситуацию с продажей и покупкой оружия массового уничтожения в терминах проблемы кооперации.
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 транзакционных издержек Милгрона – 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, формирование механизма третейского суда, создание системы коллективной ответственности членов Гильдии перед третьими лицами. Содействие развитию деловых связей членов Гильдии с иностранными партнерами по вопросам, входящим в компетенцию Гильдии. Проведение научных исследований, разработка и предоставление 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 транзакционные издержки.

Сюжет Транзакционные издержки получения высшего образования.

Информация, позволяющая 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 признанно 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 вооружении 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 синих бланков и протянул один из них мне. Качество на мой неискушенный взгляд было вполне приличным, если бы я не знала, что это «липа», то вряд ли бы догадалась. Но то я, 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 12 вуз 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 примера на каждую категорию), с которыми сталкиваются люди, решившие купить 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.
2	Сравните транзакционные издержки покупки диплома с транзакционными издержками получения образования.	В каком 13 случае транзакционные издержки ex ante будут выше? В каком случае транзакционные издержки ex post 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] // Econline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики.– URL: <http://www.econline.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, намолотить 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 1998 году я оказался по делам в Америке и заодно решил поискать какую-нибудь интересную и красивую идею, пригодную для переноса в Россию, - рассказывает Леонид.

– 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 продажи вырастают на треть. А «партизаны» только рынок портят: навалят пол-упаковки крошек с солью, сэкономят свои копейки, а потребитель в следующий раз купит чипсы...

Еще миф, что режут для сухариков только черствый хлеб, покупая чуть ли не отходы с хлебокомбинатов.

- 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 все ясно уже давно] // Информ Кондитер: Информационно-аналитический центр кондитерской промышленности. – URL: <http://www.conditer.ru/preview/grocnews/index.asp?id=2592>

№ 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 «а 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 чем особенность контрактных отношений?	Выделите основные элементы структуры контракта в данном случае.

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: Рестораны Франции: как заключить контракт с рестораном [Электронный ресурс]: [Первый ресторан появился в Париже в 1672 г.] // Eonline: Лаборатория институционального анализа Государственного университета Высшей школы экономики.– URL: <http://www.eonline.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 заказа (ст. 29 Закона «О защите прав потребителей»). Заказчик, принявший изделие без проверки лишается права на претензию и ссылки на недостатки в услуге, которые могли быть устранены при приемке вещи (п.3 ст. 720 ГК РФ).

С определением пороков, дефектов вещей и износа СОГЛАСЕН _____

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 транзакционные 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] // Econline: 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 исчерпывающе 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 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

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

Составитель _____ К.В. Карпенко

«____» _____ 2021_ г