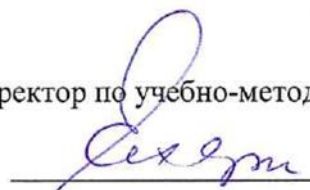


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ИННОВАЦИЙ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

 Е.С. Сахарчук

«27» апреля 2022 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Мировые рыночные цены
наименование дисциплины

38.03.01 Экономика
шифр и наименование направления подготовки

Мировая экономика
направленность (профиль)

Разработчик: доцент кафедры экономики и инноваций Головина Л.А.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры экономики и инноваций,
(протокол № 10 от «23» марта 2022 г.)

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

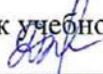
Согласовано:

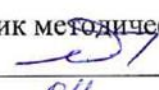
Представитель работодателя
Или объединения работодателей

 М.В. Гагарина

Инженер по подготовке кадров,
служба профориентации, обучения и
развития персонала Московского
метрополитена.
(должность, место работы)

«27» апреля 2022 г.

Начальник учебно-методического управления
 И.Г. Дмитриева
«27» 04 2022 г.

Начальник методического отдела
 Д.Е. Гапеев
«27» 04 2022 г.

Декан факультета
 Л.В. Дегтева
«27» 04 2022 г.

Содержание

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

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Неравенство и социальная политика в странах мира»

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

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

Таблица 1 – Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-3	Способен разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	ПК-3.1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами. ПК-3.2. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами. ПК-3.3. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами.
ПК-5	Способен управлять развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	ПК-5.1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами. ПК-5.2. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами. ПК-5.3. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

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

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Таблица 2

№ п/п	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1.	Опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде ответов обучающихся на задаваемые им вопросы.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
2.	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания
3.	Кейсовое задание	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	Задания для решения кейс-задачи
4.	Тренинг	Средство контроля, основанное на сочетании практической психологии, группового взаимодействия, обратной связи, практических упражнений и игры, направленное на опробывание обучающимися новых практических инструментов для произвольного овладения, принятия решений в различных ситуациях и самостоятельного применения в реальной жизни.	Задания для проведения тренинга

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

5.	Деловая игра	Средство контроля, ориентированное на выявление способности обучающегося применять знания, умения и(или) навыки, соответствующие теме, разделу или разделам дисциплины в различных практических ситуациях с наличием или отсутствием противодействующего участника мероприятия.	Сценарий деловой игры
6.	Дискуссия	Оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень тем для проведения дискуссии
7.	Круглый стол	Оценочное средство проблемно-ориентированного подхода к обучению, позволяющее сфокусировать внимание студентов на анализе и разрешении какой-либо конкретной проблемной ситуации оценить их навык аргументации собственной точки зрения.	Перечень тем для круглого стола

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

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

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

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

Таблица 3 – Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины:

Код компетенции	Уровень освоения компетенций	Индикаторы достижения компетенций	Вид учебных занятий ² , работы, формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенций ³	Контролируемые разделы и темы дисциплины ⁴	Оценочные средства, используемые для оценки уровня сформированности компетенции ⁵	Критерии оценивания результатов обучения
ПК-3	Знает					
	Недостаточный уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик	Недостаточное использование методов и инструментов,	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о	Не знает методы разработки и внедрения методик экономического

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

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

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

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

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

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

игра, портфолио...

		экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции		практике (при его наличии)	анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
	Базовый уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Знает некоторые методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
	Средний уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Знает основные методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами

		экономическими системами	проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий			системами
Высокий уровень	ПК-3.3-1. Знает методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных технологий	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Знает все эффективные методы разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	
Умеет						
Недостаточный уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и	Недостаточное использование	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на	Не умеет разрабатывать и	

		внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции		практику, дневник практики, отчет о практике (при его наличии)	внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
	Базовый уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Умеет разрабатывать и внедрять простейшие методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
	Средний уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Умеет разрабатывать и внедрять типовые методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на

		управления экономическими системами	правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий			разных уровнях управления экономическими системами
Высокий уровень	ПК-3.У-1. Умеет разрабатывать и внедрять методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных технологий	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Умеет разрабатывать и внедрять сложные комплексные методики экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	
Владеет						

Недостаточный уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике (при его наличии)	Не владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
Базовый уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Владеет начальными навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
Средний уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Владеет продвинутыми навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в

		выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий			соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами
	Высокий уровень	ПК-3.В-1. Владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных	Основной. Заключительный.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Профессиональной владеет навыками разработки и внедрения методик экономического анализа в соответствии с выявляемыми потребностями на разных уровнях управления экономическими системами

			технологий			
ПК-5	Знает					
	Недостаточный уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике (при его наличии)	Не знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Базовый уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Знает некоторые методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
Средний уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Знает основные методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих	

		субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий			субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Высокий уровень	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Знает все эффективные методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

			технологий			
	Умеет					
Недостаточный уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике (при его наличии)	Не умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Базовый уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Умеет применять некоторые методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Средний уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Умеет применять основные методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих	

		субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий			субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Высокий уровень	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Профессионально умеет ситуационно применять необходимые методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

			технологий			
	Владеет					
Недостаточный уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Недостаточное использование методов и инструментов, обеспечивающих базовый, средний и высокий уровень освоения компетенции	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике (при его наличии)	Не владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Базовый уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы.	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Владеет начальными навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Средний уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Владеет продвинутыми навыками управления развитием структурных подразделений	

		субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, современных информационных технологий			хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Высокий уровень	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Чтение специальной литературы, работа со словарями и справочниками, работа с источниками нормативно-правовой базы, использование проблемно-поисковых технологий, метода анализа ситуации, технологий проектного обучения, продвинутых информационных	Основной.	Индивидуальное задание на практику, дневник практики, отчет о практике, защита отчета о практике	Владеет профессиональными навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

			технологий			
--	--	--	------------	--	--	--

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

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

- устный опрос (вопросы по темам/разделам дисциплины);
- тест (тестовые задания);
- кейсовое задание (задания для решения кейс-задачи);
- тренинг (задания для проведения тренинга);
- ролевая (деловая) игра (сценарий ролевой игры);
- дискуссия (перечень тем для проведения дискуссии);
- круглый стол (перечень тем для круглого стола).

Методические рекомендации по подготовке к опросу

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов. В среднем, подготовка к опросу по одному семинарскому занятию занимает от 2 до 3 часов в зависимости от сложности темы и особенностей организации студентом своей самостоятельной работы. Опрос предполагает устный или письменный ответ студента на один основной и несколько дополнительных вопросов преподавателя. Ответ студента должен представлять собой развернутое, связанное, логически выстроенное сообщение. При выставлении оценки преподаватель учитывает правильность ответа по содержанию, его последовательность, самостоятельность суждений и выводов, умение связывать теоретические положения с практикой, в том числе и с будущей профессиональной деятельностью.

Разработка и применение тестов в процессе обучения

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

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

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

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

Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Для усиления обучающей функции тестирования могут быть использованы дополнительные меры стимулирования студентов, такие как: раздача преподавателем примерного перечня вопросов для самостоятельной

подготовки, наличие в самом тесте наводящих вопросов и подсказок, совместный разбор результатов теста.

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

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

По форме заданий педагогические тесты бывают:

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

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

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

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

Кейсовые технологии как средство формирования компетенций

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

Цели выполнения студентами кейс-задания:

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

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

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

Этапы выполнения кейс-задания и рекомендации студентам:

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

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

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

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

3. Выработка альтернатив.

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

4. Обсуждение выводов.

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

В качестве завершения можно использовать такие варианты:

- представить краткое резюме, основанное на выводах, сделанных в течение занятия;
- задать дополнительные вопросы, которые в процессе не были затронуты;
- предоставить новые данные (если диагностика кейса не позволила решить проблему, можно предложить дополнительные данные на тему дальнейшего развития событий, реализованных в кейсе);
- позволить обучающимся подвести итоги (резюме могут быть как индивидуальными, так и групповыми, их подача может быть устной или письменной, а озвучены они могут быть либо в конце текущего занятия, либо в начале следующего).

Тренинг как инструмент контроля освоения обучающимися запланированных компетенций

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

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

Диагностические процедуры используются в тренинге:

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

Информирование – основное средство предоставления информации:

- с целью их развития, содержательного продвижения группы и ее подготовки к выполнению упражнений и игр;
- проводится через раскрытие в доступной форме психологических понятий;
- через описание случаев из собственной практики и анализ материала, возникающего «здесь и теперь»;
- может осуществляться в виде монолога ведущего с последующим обсуждением или без него;
- может осуществляться как незапланированное, но необходимое вмешательство в работу группы, при котором ведущий помогает участникам, испытывающим затруднения, предоставляет им обратную связь и поддерживает их в процессе действия.

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

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

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

Мозговой штурм активно используется в тренинге креативного мышления.

Во время проведения мозгового штурма необходимо соблюдать следующие правила:

- отсутствие всякой критики;
- поощрение идей;
- равноправие участников;
- свобода ассоциаций;
- запись всех идей.

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

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

- структурированная дискуссия – задается тема для обсуждения, а иногда регламентируется порядок проведения дискуссии (формы, организованные по принципу «мозговой атаки»),
- неструктурированная дискуссия – темы выбираются самими участниками, ведущий пассивен, время дискуссии формально не ограничивается. Иногда формы дискуссий выделяют, опираясь на характер обсуждаемого материала.

Возможны другие формы дискуссии:

- тематическая дискуссия - обсуждаются значимые для всех участников тренинговой группы проблемы;
- биографическая дискуссия - ориентированная на прошлый опыт;
- интеракционная дискуссия - материалом, которой служит структура и содержание взаимоотношений между участниками группы.

Игровые методы:

- ситуационно-ролевые;

- дидактические;
- творческие;
- организационно-деятельностные;
- имитационные;
- деловые игры.

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

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

- работа над структурой тела (техника Александера, метод Фельденкрайза);
- чувственное осознание и нервно-мышечная релаксация;
- восточные методы (хатха-йога, тайчи, айкидо).

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

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

Групповая дискуссия – способ организации общения участников группы, который позволяет сопоставить противоположные позиции, увидеть проблему с разных сторон, уточнить взаимные позиции, что уменьшает сопротивление восприятию новой информации, устраняет эмоциональную предвзятость. Метод позволяет обучать участников анализу реальных ситуаций, прививает умение слушать и взаимодействовать с другими участниками, показывает многозначность возможного решения большинства проблем. Обычно выделяются три типа ориентации групповых дискуссий: биографическая, тематическая и ориентация на взаимодействие.

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

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

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

Психодраматические приемы: монолог – высказывание главным действующим лицом своего истинного отношения к происходящему; исполнение собственной роли;

двойник или второе «Я»; обмен ролями; прием отзеркаливания.

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

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

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

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

Методика разработки и использования в учебном процессе деловой игры

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

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

- установление режима деловой игры: один участник (концепция «игры с природой»); командная работа (коллегиальный метод принятия решений); конкурентное поведение (противостояние отдельных участников и(или) формирующихся команд); комплексный режим (сочетание индивидуальной, коллективной, конкурентной работы обучающихся во время проведения мероприятия);

- инициация знаний, умений и навыков (способностей), ранее приобретенных обучающимся (обучающимися) по предшествующим темам (разделам) дисциплины, по другим дисциплинам в соответствии с учебным планом, в рамках самостоятельной научно-исследовательской деятельности обучающихся;

- продолжительность мероприятия: до 1,5 астрономических часов (с выделением части времени, отведенного на учебное занятие); 1,5 астрономического часа (на одно учебное занятие); более 1,5 астрономических часов – рекомендуется кратно 1,5 астрономическим часам (с охватом нескольких последовательных практических занятий, в том числе распределенных на несколько календарных дат);

- отражение и озвучивание основных элементов мероприятия: ролевые позиции мероприятия, включая модератора (модераторов), оператора (операторов), основного участника (основных участников); лица или лиц, оценивающих результаты деловой игры; иных участников в соответствии с содержанием мероприятия.

Дискуссия в процессе обучения

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

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

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

Последовательность этапов дискуссии включает:

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

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

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

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

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

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

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

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

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

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

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

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

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

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

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

Оценка знаний в ходе проведения круглого стола

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

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;

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

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

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

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

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

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

При организации и проведении круглого стола следует руководствоваться рядом правил:

1. К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.

2. Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.

3. После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

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

4. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Вопросы к опросу

Тема 1. Система ценообразования на современном этапе развития международных экономических отношений

1. Стратегия ценообразования как элемент конкурентной стратегии компании.
2. Политика ценообразования и цели фирмы.
3. Внутренние и внешние факторы ценообразования.
4. Принципы многофакторного ценового анализа.
5. Ценовая политика и ценовая стратегия фирмы.
6. Определение целей ценовой политики компании.
7. Система факторов, определяющих ценовую политику компании.
8. Пассивное и активное ценообразование.
9. Инструменты ценовой политики компании.
10. Стратегия и тактика ценообразования.
11. Этапы ценообразования.
12. Архитектура ценообразования.
13. Управление ценовой политикой компании.
14. Основные подходы к ценообразованию.
15. Способы определения оптимального уровня цен.
16. Конкурентное ценообразование.
17. Система и критерии выбора метода ценообразования в условиях глобальной конкуренции.

Тема 2. Цены во внешней торговле

1. Понятия внешней торговли.
2. Особенности формирования цены на экспортируемую и импортируемую продукцию.
3. Составные элементы внешнеторгового контракта.
4. Единица измерения цены.
5. Базис цены.
6. Валюта цены.
7. Способы фиксации цены.
8. Расчетная цена на нестандартное оборудование.
9. Таможенные платежи, тарифы и тарифные льготы.
10. Классификация таможенных пошлин.
11. Таможенная стоимость ввозимых и вывозимых товаров.
12. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.
13. Пределы цен на экспортируемую и импортируемую продукцию.

Тема 3. Установление цен на продукцию топливно-энергетического и минерально-сырьевого комплекса

1. Роль России в международной торговле энергоносителями.
2. Факторы, воздействующие на уровень цен нефтяных компаний.
3. Методы формирования цены в отрасли.
4. Государственное регулирование цен на энергоносители в РФ.

5. Экспортные пошлины на вывоз нефти и нефтепродуктов.
6. Нетарифные методы регулирования цены.
7. Переход к дифференцированным оптовым ценам промышленности на газ.

Тема 4. Ценообразование с учетом фактора времени и электронная торговля

1. Влияние фактора «время» на цену товара.
2. Распродажа товара $\frac{3}{4}$ форма учета фактора «время» в ценах.
3. Особенности формирования цены на товары во время распродажи.
4. Преимущества и недостатки адаптации цен во времени.
5. Влияние ценообразования с учетом фактора времени на динамику объема продаж.

Контролируемые компетенции: ПК-3, ПК-5

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4

Тесты

1. Базисное условие цены FCA предполагает сдачу товара:
 - а) в порту назначения
 - б) в порту отправления
 - в) первому перевозчику в поименованном пункте
 - г) экспедитору в поименованном пункте
2. Более высокую цену можно установить, если спрос ...
 - а) единичной эластичности
 - б) неэластичный
 - в) сезонный
 - г) эластичный
3. В группу условий совершенной конкуренции входит условие:
 - а) имеется много продавцов и покупателей и каждый из них производит лишь малую долю всего объема этого товара
 - б) информация о рыночном уровне цен для продавцов и покупателей крайне скудна
 - в) отсутствуют входные барьеры для вступления в отрасль для нового производителя и нет препятствия для выхода их из отрасли
 - г) товар должен быть совершенно однороден с точки зрения покупателя
4. В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:
 - а) цена всегда выше стоимости
 - б) цена всегда равна стоимости
 - в) цена может быть выше или ниже стоимости
 - г) цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях
5. В России стратегия монополистического ценообразования ...
 - а) законом не запрещена
 - б) запрещена законом
 - в) запрещена этикой рынка
 - г) разрешается
6. Верхняя граница цены определяется ...
 - а) затратами и максимальной прибылью
 - б) спросом
 - в) суммой внешних и внутренних затрат
 - г) суммой постоянных и переменных затрат
7. Виды себестоимости:
 - а) полная
 - б) производственная
 - в) производственная

- г) реализационная
- д) рыночная
- е) среднеотраслевая
- ж) цеховая

8. Виды цен в зависимости от территории действия:

- а) гибкие
- б) единые
- в) зональные
- г) контрактные
- д) местные
- е) рыночные
- ж) справочные

9. Государственное регулирование цен на отдельные виды продукции отражает выполнение ценами функции:

- а) распределительной
- б) регулирующей
- в) стимулирующей
- г) учетно-измерительной

10. Государство устанавливает нижний лимит цен для ...

- а) обеспечения необходимой прибыли организациям
- б) решения социальных вопросов
- в) стимулирования инновационной деятельности
- г) фискальных целей

11. Декларирование цен – это ...

- а) вид ценовой стратегии
- б) форма государственного контроля за ценами на продукцию
- в) организаций-монополистов
- г) форма ценовой дискриминации
- д) форма ценовой конкуренции

12. Зависимость свободной розничной цены от косвенных налогов:

- а) зависимость равна 1
- б) обратно пропорциональная
- в) прямо пропорциональная
- г) такой зависимости не прослеживается

13. Закупочные цены используются для ...

- а) реализации промышленной продукции организациям
- б) реализации сельхозпродукции населению
- в) реализации сельхозпроизводителями своей продукции государству и организациям в больших объемах
- г) скупки сырья и материалов у организаций

14. Затратный подход к ценообразованию основан на учёте ...

- а) всех фактических затрат на производство и сбыт товаров
- б) зависит от спроса населения на товар
- в) постоянных затрат на производство товара
- г) прямых затрат на производство товара

15. Когда потолок цен устанавливается ниже равновесной цены, возникает ...

- а) дефицит
- б) избыток
- в) изменение предложения
- г) изменения объема продаж

16. Косвенные методы регулирования цен

- а) введение рекомендательных цен по важнейшим видам продукции

- б) изменение акцизной ставки
 - в) установление паритетных цен
 - г) установление предельного норматива рентабельности
17. Маржинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...
- а) качество
 - б) полезность
 - в) предельную полезность
 - г) редкость
18. На рынке свободной конкуренции организация придерживается:
- а) адаптивной политики цен
 - б) маркетингового ценообразования
 - в) политики доминирующего лидерства
 - г) политики приспособления к ведущим конкурентам
19. Недостатки методов затратного ценообразования:
- а) игнорирование информации о поведении конкурентов
 - б) игнорирование информации о поведении покупателей
 - в) недостоверность исходных данных
 - г) сложность сбора информации
20. Олигополия — это такая рыночная структура, при которой:
- а) в отрасли незначительное количество производителей, которые могут согласовать свои действия
 - б) в отрасли один производитель и несколько покупателей, товар однороден
 - в) товар однороден, входные барьеры отсутствуют, имеется один продавец и много покупателей
 - г) товар однороден, имеется много продавцов и один покупатель
21. Определите переменные издержки единицы продукции (руб.), при условии, что точка безубыточности равна 500 ед., годовая сумма постоянных издержек составляет 70000 руб., цена продукции – 200 руб.:
- а) 140
 - б) 2,5
 - в) 350
 - г) 60
22. Определите точку безубыточности (шт.), если известно, что годовая сумма постоянных издержек составляет 56000 руб., цена продукции – 300 руб., переменные издержки – 100 руб.:
- а) 140
 - б) 187
 - в) 280
 - г) 560
23. Определить оптовую цену предприятия при условии, что полная себестоимость изделия составляет 350 руб., а норма прибыли 30%, НДС 10%:
- а) 455
 - б) 500
 - в) 536,9
 - г) 590
24. Основной метод установления цен:
- а) «снятия сливок»
 - б) захват потребительского излишка
 - в) максимум прибыли
 - г) обеспечение безубыточности
 - д) средние затраты плюс прибыль
25. Переменные затраты на единицу продукции ...

- а) зависят от постоянных затрат
 - б) остаются неизменными
 - в) снижаются в зависимости от объёма производства
 - г) увеличиваются, если объём производства растёт
26. Под монополистической конкуренцией понимают такую структуру рынка, при которой:
- а) взаимодополняемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей
 - б) взаимодополняемые товары производятся небольшим числом независимых друг от друга производителей
 - в) взаимозаменяемые товары производятся большим числом независимых друг от друга производителей
 - г) все товары производятся в условиях конкуренции
27. Показатель рентабельности продаж товара прямо пропорционален ...
- а) величине косвенных налогов
 - б) прибыли от реализации товара
 - в) себестоимости товара
 - г) ценовым надбавкам
28. Политика фиксированных цен заключается в продаже товара по ценам ...
- а) все ответы верны
 - б) ниже себестоимости
 - в) определяемым торговым посредником
 - г) утверждённым руководством организации
29. Полная себестоимость продукции включает ...
- а) альтернативные расходы
 - б) маржинальные расходы
 - в) производственную себестоимость и расходы на продажу
 - Г) только производственную себестоимость
30. При базисном условии цены CFR морская транспортировка осуществляется:
- а) на риск и за счет покупателя
 - б) на риск и за счет продавца
 - в) на риск покупателя, но за счет продавца
 - Г) на риск продавца, но за счет покупателя
31. При базисном условии цены FAS морская транспортировка осуществляется:
- а) на риск и за счет покупателя
 - б) на риск и за счет продавца
 - в) на риск покупателя, но за счет продавца
 - г) на риск продавца, но за счет покупателя
32. При заключении контракта на условия поставки по цене СРТ обязанности продавца считаются выполненными:
- а) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте
 - б) при передаче товара первому перевозчику
 - в) при передаче товара экспедиторской компании
 - г) при погрузке товара в железнодорожный вагон
33. При каких базисных условиях поставки у продавца возникают издержки по транспортировке экспортных грузов за рубежом?
- а) CIF (CFR)
 - б) DAF
 - в) DEQ
 - г) FOB
34. При условиях цены FCA, где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:

- а) верны ответы «а» и «в»
 - б) при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления
 - в) при погрузке товара на воздушное транспортное средство
 - г) при получении товара покупателем в аэропорту назначения
35. Признаки мировой цены – это ...
- а) высокие экспортно-импортные тарифы
 - б) наличие информации в печати
 - в) платежи в свободно конвертируемой валюте
 - г) представительность
 - д) регулируемость уровня цен государствами
 - е) совершение крупных экспортных и импортных сделок
36. Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...
- а) затрат на производство
 - б) оптовой цены предприятия
 - в) отпускной цены на продукцию производственного назначения
 - г) розничной цены потребительских товаров
37. Публикуемые (справочные) цены, как правило, являются ценами ...
- а) взаимозачёта
 - б) обмена
 - в) предложения
 - г) спроса
38. Пути снижения себестоимости:
- а) использование «черной» бухгалтерии
 - б) переход на другую систему уплаты налогов
 - в) применение ресурсосберегающих технологий
 - г) снижение производительности труда
 - д) снижение трудоемкости продукции
39. Равновесная цена – цена, при которой равны ...
- а) объём реального производства и потенциальные возможности организации
 - б) объём спроса на товар и объём его предложения
 - в) прибыль и затраты на производство товара
 - г) рентабельность и затраты на производство товара
40. Разность между выручкой от продаж продукции и переменными затратами....
- а) валовая прибыль
 - б) маржинальная прибыль
 - в) чистая прибыль
 - г) чистый доход
41. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...
- а) нижний порог цены для участника сделки
 - б) цена другой сходной сделки на сходный товар
 - в) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
 - г) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
42. Регулирование государством цен посредством установления условий ценообразования осуществляется в формах ...
- а) государственного контроля за монопольными ценами
 - б) замораживания цен
 - в) установления государственных преysкурантных цен
 - г) установления максимального уровня разового повышения цен
43. Регулирование цен на продукцию монополистов может осуществляться в форме применения ... цен.
- а) предельных
 - б) преysкурантных

- в) сезонных
 - г) скользящих
44. Регулирование цен со стороны государства в условиях рыночной экономики ...
- а) желательны только на предметы потребления
 - б) не осуществляются
 - в) необходимо на ограниченный круг товаров
 - г) необходимо только на продукты питания
45. Регулируемая система цен в основном применяется ...
- а) в отраслях с естественной монополией
 - б) на мировом рынке
 - в) на потребительском рынке
 - г) на рынках средств производства
46. Регулируемые цены отличаются от свободных цен по ...
- а) абсолютным показателям
 - б) конъюнктуре мирового рынка
 - в) натуральным показателям
 - г) степени и характеру вмешательства государства в ценообразование
47. Сезонность может привести на рынке к ...
- а) колебаниям розничных цен
 - б) стабильности розничных цен
 - в) шокам предложения
 - г) шокам спроса
48. Спрос можно считать неэластичным, если:
- а) при изменении цены спрос не изменится
 - б) при несущественном снижении цены спрос увеличится значительно
 - в) при постоянной цене изменяется спрос
 - г) при существенном снижении цены спрос увеличивается незначительно
49. Ставки налога на добавленную стоимость согласно НК РФ:
- а) 0; 10; 18
 - б) 10; 18
 - в) 3; 18
 - г) 5; 10; 13; 18
50. Статьи калькуляции расчётной базы цены, относящиеся к прямым расходам:
- а) коммерческие расходы
 - б) общехозяйственные расходы
 - в) сырьё и материалы
 - г) топливо и энергия на технологические цели
51. Стратегия низких цен используется ...
- а) для прорыва на рынок
 - б) для товаров, выпускаемых в небольших объемах
 - в) при больших финансовых затратах
 - г) при масштабном выпуске продукции
52. Стратегия средних цен может быть представлена стратегией ...
- а) «снятия сливок»
 - б) дифференцированных цен
 - в) проникновения на рынок
 - г) следования за лидером
53. Стратегия, при которой установление цен на более низком уровне, чем по мнению большинства покупателей заслуживает товар с данной экономической ценностью называется стратегией:
- а) премиального ценообразования
 - б) скидок

- в) скорейшего возврата средств
 - г) ценового прорыва
54. Таможенная пошлина – это ...
- а) косвенный налог
 - б) нет верного ответа
 - в) прямой налог
 - г) ценовое вознаграждение таможенного органа за его услуги
55. Тарифы как цены на услуги могут быть ...
- а) макроэкономическими
 - б) маржинальными
 - в) оптовыми
 - г) розничными
56. Тендер позволяет приобрести товар по ...
- а) максимальной цене
 - б) минимальной цене
 - в) средней арифметической
 - г) цене, максимально отражающей качество товара
57. Точка безубыточности – это:
- а) все ответы верны
 - б) объем производства, при котором производитель работает без убытков
 - в) правильного ответа нет
 - г) уровень затрат, необходимый для производства продукции
 - д) цена, при которой организация начинает получать прибыль
58. Увеличить прибыль за счет установления высоких цен возможно ...
- а) в условиях совершенной конкуренции
 - б) на олигопольном рынке
 - в) при выпуске продукции, не имеющей аналогов
 - г) при эластичном спросе
59. Условие, при котором продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Это цена называется:
- а) DAF
 - б) DEQ
 - в) FAS
 - г) FOB
60. Условия «франко» зависят от ...
- а) государственной политики
 - б) особенностей его транспортировки
 - в) рыночной стратегии продавца
 - г) типа товара
61. Цена спроса – это ...
- а) максимальная цена за товар
 - б) минимальная цена, которую покупатель согласен заплатить
 - в) средняя цена за товар
 - г) цена, по которой совершается сделка
62. Ценовая стратегия, которую рекомендуется применять при неоднородности покупателей и возможности продажи одного и того же товара по нескольким ценам:
- а) дискриминации цен
 - б) дифференциации цен
 - в) конкурентного ценообразования
 - г) нет верного ответа
63. Ценовые стратегии разрабатываются ...

- а) при изменении цены своего товара конкурентом
 - б) при несоответствии цены на товар спросу
 - в) при соответствии спроса и предложения
 - г) при установлении цены на новый товар
- д) с целью стабилизации рынка
64. Цены биржевых операций называются ...
- а) котировки
 - б) лимиты
 - в) оферты
 - г) тарифы
65. Цены по характеру обслуживаемого оборота:
- а) закупочные
 - б) мировые
 - в) монопольные
 - г) оптовые
 - д) престижные
 - е) региональные
 - ж) регулируемые
 - з) розничные
66. Цены, используемые ТНК во внутрифирменных расчетах
- а) закупочные
 - б) оптовые
 - в) розничные
 - г) трансфертные
67. Чему равна прибыль единицы продукции, если отпускная цена изделия с НДС составляет 490 руб., НДС 18%, себестоимость изделия – 310 руб.
- а) 105
 - б) 105,25
 - в) 180
 - г) 91,8
68. Через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом. Цена здесь выполняет:
- а) информационную функцию
 - б) распределительную функцию
 - в) стимулирующую функцию
 - г) функцию сбалансирования спроса и предложения
69. Эластичность спроса по цене – это ...
- а) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению предложения товара
 - б) отношение процентного изменения спроса к процентному изменению цены
 - в) отношение процентного изменения цены к процентному изменению предложения товара
 - г) отношение процентного изменения цены к процентному изменению спроса
70. Этап жизненного цикла товара, на котором прибыль от продаж достигает максимального значения – этап ...
- а) внедрения на рынок
 - б) зрелости товара
 - в) насыщения рынка
 - г) роста продаж
 - д) спада
- 71: Ценность товара включает ...
- а) затраты фирмы и прибыль фирмы

- б) затраты фирмы и выигрыш покупателя
 - в) затраты фирмы, прибыль фирмы и выигрыш покупателя
 - г) выигрыш покупателя и прибыль фирмы
- 72: Внутренние факторы ценообразования
- а) Уровень динамики инфляции
 - б) Характер конкуренции между производителями
 - в) Реклама
 - г) Имидж производителя
- 73: При более высоком уровне цены точка безубыточности будет достигнута при ...
- а) меньшем объеме производства
 - б) неизменном объеме реализации
 - в) большем объеме реализации
 - г) все перечисленное
- 74: Фактор макроэкономики, не влияющий на цены
- а) Общественно-необходимые затраты труда
 - б) Себестоимость производства и реализации
 - в) Стоимость рабочей силы
 - г) Уровень научно-технического прогресса
- 75: Верхняя граница цены определяется ...
- а) суммой постоянных и переменных затрат
 - б) спросом
 - в) издержками и максимальной прибылью
 - г) суммой внешних и внутренних издержек
- 76: Разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами
- а) чистая прибыль
 - б) маржинальная прибыль
 - в) балансовая прибыль
 - г) чистый доход
- 77: Главное отличие затратных и параметрических методов ценообразования:
- а) первые учитывают косвенные налоги, а вторые — не учитывают
 - б) первые не учитывают себестоимость, а вторые — учитывают
 - в) первые не учитывают прогнозируемую прибыль, а вторые — учитывают
 - г) первые учитывают себестоимость, а вторые цену основных параметров товара
- 78: Пороговой называется выручка, соответствующая ...
- а) максимальному объёму продаж
 - б) точке безубыточности
 - в) среднему объёму продаж
 - г) минимальному объёму продаж
- 79: Цены предложений устанавливаются главным образом в результате ...
- а) учета условий производства
 - б) учета условий спроса
 - в) взаимодействия спроса и предложения
 - г) все перечисленное
- 80: Психология покупателя наиболее часто учитывается при исчислении ...
- а) розничной цены потребительских товаров
 - б) издержек производства
 - в) отпускной цены на продукцию производственного назначения
 - г) все перечисленное
- 81: Равновесная цена — цена, при которой равны ...
- а) объём реального производства и потенциальные возможности предприятий
 - б) прибыль и затраты на производство товара
 - в) объём спроса на товар и объём его предложения

- г) все перечисленное
- 82: Методы установления цен на основе нескольких параметров
- а) балльный метод
 - б) агрегатный метод
 - в) метод удельных показателей
 - г) метод регрессионного анализа
- 83: Нормальная цена устанавливается на рынке в результате ...
- а) длительного процесса роста эластичности предложения товаров
 - б) рационального поведения потребителей
 - в) сглаживания сезонных пиков потребительского спроса
 - г) все перечисленное
- 84: Экономия живого труда по мере развития научно-технического процесса вызывает ...
- а) сохранение затрат и цен в неизменном виде
 - б) снижение общественно-необходимых затрат, а вместе с ними и цен
 - в) возрастание общественно-необходимых затрат, а вместе с ним и цен
 - г) все перечисленное
- 85: Публикуемые (справочные) цены, как правило, являются ценами ...
- а) обмена
 - б) предложения
 - в) спроса
 - г) взаимозачёта
- 86: Точка безубыточности – это ...
- а) равенство валовых издержек совокупной выручке
 - б) объем продаж равен нулю
 - в) равновесие спроса и предложения
 - г) средние издержки равны цене
- 87: Основные цели ценообразования
- а) минимизация убытков
 - б) обеспечение сбыта продукции
 - в) максимизация прибыли
 - г) выход на мировой рынок
 - д) расширение доли рынка
- 88: В какую сторону цена может отклоняться от стоимости:
- а) Цена может быть выше или ниже стоимости
 - б) Цена всегда равна стоимости
 - в) Цена не может отклоняться от стоимости ни при каких условиях
 - г) все перечисленное
- 89: Издержки производства – это ...
- а) сумма денег, полученная от реализации продукции
 - б) сумма всех затрат на производство продукции
 - в) расходы на содержание производственного оборудования
 - г) все перечисленное
- 90: Задачи, решаемые в процессе ценообразования
- а) улучшение качества производимой продукции
 - б) снижение издержек
 - в) оптимизация производственных площадей продавца
 - г) определение спроса
 - д) оценка издержек
 - е) разработка нового продукта
- 91: На рынках с высокой чувствительностью покупателей к цене целесообразно ...
- а) не изменять цены
 - г) все перечисленное

- б) снижать цены
 - в) повышать цены
 - г) увеличивать объемы производства
- 92: В понятие цены блага не входит ... стоимость.
- а) меновая
 - б) потребительская
 - в) маргинальная
 - г) денежная
- 93: Использование выводов экономической теории в практическом ценообразовании ...
- а) возможно
 - б) очень трудно
 - в) бесполезно
 - г) невозможно
- 94: Как формируются цены в условиях рыночной экономики:
- а) Главным образом в зависимости от потребительских свойств продукции и спроса на неё
 - б) С учётом спроса и предложения на рынке
 - в) С ориентацией исключительно на изменение затрат в процессе производства
 - г) все перечисленное
- 95: Цену предложения определяют ...
- а) потребительские свойства товара
 - б) закон спроса и предложения
 - в) желанием продать товар
 - г) возможности произвести необходимый товар
- 96: Согласно трудовой теории стоимости основной сферой образования стоимости товара выступает
- а) общественное производство
 - б) сфера обращения и потребления
 - в) сфера обращения
 - г) сфера потребления
- 97: Расчет цены по методу «прямые издержки + прибыль» означает начисление стандартной наценки ...
- а) на себестоимость без учёта прибыли
 - б) на себестоимость товара
 - в) с учётом нормативной прибыли на себестоимость товара и определение цены в виде суммы себестоимости и прибыли
 - г) все перечисленное
- 98: Внешние факторы, влияющие на ценообразование:
- а) Сезонность покупательского спроса
 - б) Качество материалов и труда
 - в) Общий покупательский спрос на продукцию
 - г) Себестоимость продукции
- 99: Цена спроса – это ...
- а) минимальная цена, которую покупатель согласен заплатить
 - б) максимальная цена за товар
 - в) цена, по которой совершается сделка
 - г) все перечисленное
- 100: Маргинальная теория цены и ценообразования считает базой цены товара ...
- а) качество
 - б) предельную полезность
 - в) полезность
 - г) все перечисленное

Контролируемые компетенции: ПК-3, ПК-5

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицей 4

Вопросы для подготовки к зачету с оценкой

1. Понятие, виды и функции цен.
2. Основные теоретические концепции цены.
3. Эволюция теории цены.
4. Система цен в экономике, принципы дифференциации цен.
5. Состав и структура цены
6. Государственное регулирование цен.
7. Саморегулирование и общественное регулирование цен.
8. Инфляция и методы ее измерения в России.
9. Формы и методы воздействия государства на цены.
10. Ценообразование в условиях совершенной конкуренции.
11. Ценообразование в условиях монополистической конкуренции.
12. Ценообразование на олигополистическом рынке.
13. Ценообразование в условиях монополии.
14. Цены на продукцию естественных монополий и методы их регулирования
15. Понятия и сущности ценовой политики предприятия.
16. Принципы ценообразования, уровня цен на различных этапах жизненного цикла товара.
17. Инструменты ценовой политики фирмы
18. понятия и сущность ценовой стратегии.
19. Типы ценовой стратегии.
20. Этапы разработки ценовой стратегии.
21. Понятие и классификация методов ценообразования.
22. Сущность и основные методы затратного ценообразования.
23. Понятие, принципы, основные методы и модели ценностного ценообразования.
24. Влияние конкуренции на процесс обоснования цен.
25. Метод «предложения втемную» (тендерный метод).
26. Эконометрические методы определения цен.
27. Определение цены для целей налогообложения.
28. Трансфертные цены и методы их определения.

Критерии оценки

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены не менее чем на 77%, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

Оценка *«хорошо»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены не менее чем на 60%, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие

предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному (45-59%).

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.