



**Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**

**Воронежский филиал
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего образования
«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
Б1.В.ДВ.8.1 «Основы предпринимательства»
(Приложение к рабочей программе дисциплины)**

Уровень образования:	Высшее образование – бакалавриат	
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент	
Направленность (профиль):	Управление предприятием и человеческими ресурсами	
Вид профессиональной деятельности:	Организационно-управленческая, информационно-аналитическая, предпринимательская	
Язык обучения:	Русский	
Кафедра:	Экономики и менеджмента	
Форма обучения:	Очная	Заочная
Курс:	-	2
Составитель:	Тыртычный А.Э.	

ВОРОНЕЖ 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
 - 1.1 Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины
 - 1.2 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся
 - 1.3 Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания
2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
 - 2.1 Задания для самостоятельной работы и текущего контроля
 - 2.2 Критерии оценки качества освоения дисциплины
3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
 - 3.1 Теоретические вопросы и практические задания для проведения зачета
 - 3.2 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на зачете

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1 Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты освоения дисциплины (модуля)
ОПК-1	владение навыками поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности	Знать: характерные особенности различных направлений предпринимательства; особенности национальных систем мирового бизнеса; о современной политике государства по отношению к предпринимательскому сообществу. Уметь: выявить особенностей ведения бизнеса в разных сферах деятельности; выявить особенностей ведения бизнеса в разных странах. Владеть: методами командной работы; практикой публичного выступления с использованием презентации; методологией анализа современных кейсов из практики международного и российского бизнеса.
ПК-17	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	Знать: исходные предпосылки формирования современного бизнеса; особенности мировых систем бизнеса и специфику российского предпринимательства; особенности становления и развития отечественного предпринимательства в досоветской России и в период советской экономики; характерные черты современного этапа формирования экономической среды российского бизнеса; о политике государства по отношению к предпринимательскому сообществу на разных исторических этапах. Уметь: анализировать социально-экономические процессы в истории российского предпринимательства; выявлять факторы, влияющие на развитие предпринимательства; анализировать современные тенденции развития отечественного и международного предпринимательства. Владеть: методологией анализа современных кейсов из практики международного и российского бизнеса; методами командной работы; практикой публичного выступления с использованием презентации.

1.2 Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые темы дисциплины (модуля)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Предпринимательство и предприниматели.	ОПК-1 ПК-17	Опрос на семинарском занятии, рефераты, эссе, кейсы, тестирование, зачет с оценкой.
2	Профессиональная занятость в предпринимательстве. Направления предпринимательства	ОПК-1 ПК-17	Опрос на семинарском занятии, практические задания, кейс, зачет с оценкой.
3	Система современного предпринимательства.	ОПК-1 ПК-17	Деловая игра, тестовые задания, зачет с оценкой.
4	Развитие предпринимательства в России	ОПК-1 ПК-17	Реферат, эссе, практические задания, зачет с оценкой.

1.3 Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня
Пороговый (базовый) уровень (Оценка «3», Зачтено) (обязательный по отношению ко всем выпускникам к моменту завершения ими обучения по ОПОП)	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся обладает способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях; – обучающийся знаком с характером сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях.
Повышенный (продвинутый) уровень (Оценка «4», Зачтено) (превосходит пороговый (базовый) уровень по одному или нескольким существенным признакам)	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся обладает способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности; – обучающийся знаком с характером сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности.
Высокий (превосходный) уровень (Оценка «5», Зачтено) (превосходит пороговый	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся обладает способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность в профессиональной и социальной

(базовый) уровень по всем существенным признакам, предполагает максимально возможную выраженность компетенции)	ной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий; – обучающийся знаком с характером сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов в профессиональной и социальной деятельности в типовых ситуациях и в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые.
--	--

2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1 Задания для самостоятельной работы и текущего контроля

Тема 1. Предпринимательство и предприниматели.

Вопросы для обсуждения:

1. Каким образом предпринимателям удается быть выразителями и эгоистических, и общественных интересов?
2. Как соотносятся между собой эгоистические и общественные интересы предпринимателей: как первичные и вторичные; как основные и производные; как равнозначные?

Темы эссе и рефератов:

1. Предприниматели могут изменить мир?
2. Роль предпринимателей и место предпринимательства в жизни общества.
3. Основные признаки предпринимательства в рыночной экономике.
4. Теории предпринимательства: основные подходы и признаки

Кейс 1

Один из известных теоретиков современного менеджмента Питер Сенге отмечал: «Многие считают, что цель предпринимательства – получить максимальную прибыль на вложенный капитал. Это тупиковый путь. Я не знаю ни одной компании с выдающимися финансовыми успехами, которых основывалась бы на подобных целях. У всех преуспевающих компаний разные системы ценностей – но все считают, что существуют для того, чтобы сделать мир лучше». Правомерна ли эта точка зрения? Ответ аргументируйте.

Кейс 2.

О каких функциях предпринимателя идёт речь в тексте? Из любви к пирогам бывший спортсмен, борец В. Морозов основал сеть ресторанов «Штолле», ставшую известным брендом, не вложив при этом ни копейки в рекламу. «Я не ресторатор. Я просто ленивый человек, постоянно изобретающий возможности жить, ничего не делая. Однажды на свой день рождения я приготовил по бабушкиному рецепту мясной, рыбный и капустный фарш и попросил повара испечь для гостей не пирожки, а пироги. Так возникла мысль открыть профильное заведение. Деньги занял у друзей. Мой вклад в «Штолле» — только концепция. Остальное делает компаньон. Недавно материализовалась наша новая концепция с интерьером в стиле модерн с зеркальными стенами и звуками фортепьяно — «Пункт питания». Другое ноу-хау: 40 % акций я отдаю коллективу, ведь, когда люди — хозяева заведения,

они лучше работают. Но главная идея проекта – благотворительность. Я хочу людей с деньгами удивлять кулинарными шедеврами, а за счёт полученных доходов кормить бедных».

Кейс 3.

Почему самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и управление предпринимаемыми действиями являются необходимыми условиями ведения предпринимательского дела? Многие исследователи относят предпринимательство к одной из разновидностей творческой деятельности, а творчество рассматривают как спонтанный процесс, некий порыв, практически свободный от разума, но почему в таком случае для успеха в предпринимательском деле необходимо доминирование рационального расчета, рациональной мотивации и рационального подчинения предпринимаемых действий установленным заранее целям? Нет ли здесь противоречия? Как могут сочетаться в предпринимательстве творчество (спонтанность, текучесть) и рациональность (твердость, подчиненность четким правилам)? Как сочетаются в предпринимательстве самостоятельность (выраженная степень свободы) и ответственность? Чем обусловлено то обстоятельство, что свобода в предпринимательстве никогда не бывает стопроцентной? Что ограничивает ее? Интерпретируйте высказывание: «Свобода предпринимательства — это свобода рационального предпринимательского выбора».

Кейс 4.

Изучив содержание ситуации, ответьте на вопросы: Как в предпринимательской деятельности Андрея Коркунова проявляются и сочетаются самостоятельность, инициативность, рациональная мотивация и творчество? С момента открытия кондитерской фабрики в 1999 г. бренд «А. Коркунов» полностью завоевал премиум сегмент российского кондитерского рынка. В 2009 г. на его долю приходилось почти две трети продаж дорогого шоколада, т. е. больше, чем у Ferrero и Cadbury вместе взятых. После знакомства с подмосковной фабрикой Коркунова начинаешь понимать причины подобного успеха. В производственных помещениях мерно гудит ультрасовременное итальянское оборудование, пол безупречно чист, рабочие одеты в белую, как у хирургов, униформу. Шоколадные конфеты производятся из натурального сырья, поставляемого с разных концов света. В одном сорте шоколада нередко можно найти ингредиенты из Европы, Африки и Южной Америки. На фабрике действует жесткая система контроля качества, а искусные кондитеры разрабатывают и тестируют новые рецепты. Как же советский инженер, работавший на оборонный комплекс, превратился в шоколадного короля России? «По характеру я очень энергичный, — говорит он. — Когда месяцами сидишь на рабочем месте без дела, убивая время компьютерными игрушками, потихоньку начинаешь сходить с ума. Я понял, что дальше так жить не могу. И уволился». Многие друзья считали его сумасшедшим: в условиях экономической нестабильности периода перестройки только безумец мог бросить хорошо оплачиваемую, стабильную работу в оборонной промышленности. Но Андрей ушел в частный бизнес: сначала организовал кооператив, занимавшийся пошивом одежды. Это было не столь романтическое занятие, как ракетостроение, но оно дало ему реальный управленческий опыт. После распада Советского Союза в 1991 г. Коркунов занялся импортом товаров из Западной Европы. Среди продовольственных товаров были и дорогие итальянские шоколадные конфеты Witor's и Ferrero. Это было первое знакомство с шоколадным бизнесом. Идея строительства фабрики зародилась, когда Коркунов и его итальянские поставщики поняли, что дешевле паковать шоколадные конфеты в России, а не ввозить уже упакованные. Фабрика открылась в 1999 г. С помощью главного специалиста, кондитера из Италии, удалось создать рецепт шоколада, вкус которого нравился всем. Однако выяснилось, что хороший шоколад — это всегда дорогое удовольствие. «Мы оказались перед выбором, — говорит Андрей, — либо снизить качество и продавать конфеты дешевле, либо сохранить высокое качество, но торговать по ценам выше средних». Поскольку он не хотел жертвовать качеством, был выбран второй вариант. Возникли проблемы с маркетингом. Чтобы заинтересовать и привлечь по-

купателя, требовался оригинальный бренд. Три месяца его команда занималась разработкой концепции. Изучив историю шоколадной промышленности, они пришли к выводу, что в названиях многих известных торговых марок (Cadbury, Mars, Ferrero и Lindt) использованы имена их основателей, и предложили Коркунову дать продукту свое собственное имя. Коркунову идея понравилась. Он считал, что, поставив свое имя на коробке, он тем самым берет на себя ответственность за качество. Так после нескольких лет подготовительных работ шоколадные конфеты «А. Коркунов» появились в магазинах сначала Москвы и Санкт-Петербурга, а потом и других регионов России. Сейчас продукция фабрики также поступает на экспорт в такие страны, как США, Германия, Казахстан, Япония и др. В 2003 г. Коркунов подписал договор с немецкой шоколадной 37 династией Alfred Ritter. Под выпуск шоколадных плиток Ritter Sport в его бизнес были вложены миллионы евро, что позволило построить новую производственную линию. Коркунов призывает начинающих предпринимателей поменьше полагаться на мнения так называемых экспертов и самостоятельно принимать решения. «Если бы я прислушивался ко всем консультантам, если бы я проводил все положенные исследования рынка... одним словом, если бы я работал, как западный управляющий... мне бы никогда не построить фабрики и не добиться всего этого, — смеется он. — Сидел бы как миленький на своем оборонном заводе и до сих пор получал бы зарплату среднестатистического инженера».

Тестовые задания

1. Й. Шумпетер первым:

- а) представил развернутую концептуальную схему анализа предпринимательства как самостоятельного феномена, не сводимого напрямую к феномену капиталистического производства;
- б) дал развернутое обоснование позитивной роли предпринимателей в экономической системе, положив тем самым начало развитию конструктивных теорий предпринимательства;
- в) все перечисленное.

2. Предпринимательская деятельность имеет своей конечной целью:

- а) прибыль;
- б) стимулирование и удовлетворение постоянно меняющихся и возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, а также общества в целом;
- в) доход.

3. Экономическое содержание новаторской функции предпринимательства, заключается.

- а) в расширении рыночного спроса;
- б) в расширении рыночного предложения;
- в) все перечисленное.

4. Расположите этапы жизненного цикла предпринимательской идеи в правильной последовательности:

- а) независимая экспертная оценка;
- б) расчеты затрат на производство продукции;
- в) зарождение предпринимательской идеи;
- г) получение рыночной информации;
- д) принятие предпринимательского решения;
- е) реализация предпринимательской идеи;
- ж) подготовка к практической реализации идеи;
- з) первая экспертная оценка идеи.

5. Й. Шумпетер в качестве неэкономической мотивации предпринимательской деятельности выделяет:

- а) радость творчества и волю к победе;
- б) стремление создать собственное дело и быть хозяином;
- в) все перечисленное.

6. Предпринимательская способность субъекта предпринимательства определяется:
- энергией предпринимательской активности;
 - образованием, опытом и другими характеристиками предпринимателя;
 - все перечисленное.
7. Выявленный возможный интерес фирмы-производителя, имеющий видимые очертания какой-либо конкретной экономической формы – это:
- предпринимательский доход;
 - предпринимательская перспектива;
 - предпринимательская идея.
8. Объектом предпринимательской деятельности может быть:
- оказанная услуга;
 - выполненная работа;
 - все перечисленное.
9. Предпринимательская среда несет в себе нестабильность, ... и
Носителем предпринимательской функции выступает:
- предприниматель без образования юридического лица;
 - генеральный директор;
 - коммерческая организация.
10. Предпринимательство коммерческой организации понимается как:
- хозяйственная деятельность, реализуемая посредством управления организацией;
 - управление организацией в интересах собственника;
 - все перечисленное.
11. Быть носителем предпринимательства означает:
- быть инициативным и уметь комбинировать факторы производства;
 - уметь рисковать и реализовывать новации;
 - быть реализатором предпринимательской функции.
12. Чем определяется уровень достижения поставленной цели?
- эффективностью;
 - прибылью;
 - социальными результатами.
13. Экономическая мотивация как фактор развития предпринимательства – это:
- процесс согласования экономических целей между предпринимателями и контрагентами;
 - процесс согласования экономических целей, которые ставят перед собой предприниматели и наемные работники;
 - процесс выдачи заработной платы.
14. К исходным положениям самоорганизации предпринимательской деятельности относятся:
- принятие предпринимательского решения о реализации предпринимательского проекта;
 - создание предприятия, как имущественного комплекса, в рамках организационно-правовой формы и определение статуса своего участия в реализации предпринимательского проекта;
 - все перечисленное.
15. Нововведение – это:
- инновация;
 - реструктуризация;
 - начало процесса.
16. Генерирование предпринимательской идеи – это:
- создание предпринимательского проекта;
 - развитие предпринимательского проекта;
 - ликвидация предпринимательского проекта.
17. Цель первой экспертизы предпринимательской идеи:
- определить совместимость идеи с внешней средой;

- б) определить степень несовместимости идеи с возможностью ее реализации;
 - в) определить совместимость идеи с возможностями предпринимателя.
18. Цель второй экспертизы предпринимательской идеи – это:
- а) определить совместимость идеи с внутренней средой;
 - б) определить совместимость идеи с внешней средой;
 - в) все перечисленное.
19. Неполнота ли неточность информации об условиях реализации предпринимательской деятельности, в том числе связанных с ними затратах и результатах – это:
- а) неопределенность;
 - б) нестабильность;
 - в) риск.
20. Глобальный риск относится к категории:
- а) финансового риска;
 - б) чистого риска;
 - в) спекулятивного риска.
21. Создание предпринимателем специального резервного фонда за счет отчислений из прибыли на покрытие непредвиденных расходов при наступлении рискованных событий – это:
- а) страхование;
 - б) самострахование;
 - в) ликвидация рискованных ситуаций.
22. Управление рисками – это значит:
- а) избегать рискованных ситуаций или принять меры по предотвращению неблагоприятных событий;
 - б) справиться с риском самому или переложить риск на других;
 - в) все перечисленное.

Тема 2. Профессиональная занятость в предпринимательстве. Направления предпринимательства

Вопросы для устных ответов

1. Перечислить виды предпринимательства.
2. Что представляет собой производственное предпринимательство?
3. Что представляет собой финансовое предпринимательство?
4. Что представляет собой коммерческое предпринимательство?
5. Что представляет собой предпринимательство в сфере услуг?
6. Что представляет собой предпринимательство в сфере страхования?

Задание 1.

Изучить классификацию видов предпринимательства. Указать основные характеристики видов предпринимательства. Результаты представить в виде таблицы.

Кейс 1.

Какие профессиональные функции выполняют социальные предприниматели? О создании каких социальных ценностей идет речь в представленных материалах? Проекты В. Горелова “Школа фермеров” и “Молодежная агродеревня” получили широкую известность в России. Проект “Школа фермеров” был запущен в 2009 г. в селе Кривец Ильинского района Пермского края, после того как одержал победу в Региональном конкурсе проектов в сфере социального предпринимательства и получил финансирование в размере 1 млн. руб. Основная цель школы – помочь неустроенным, безработным выпускникам детских домов, а также подросткам, освободившимся из тюрьмы, получить необходимые знания и навыки и стать фермерами. Весной набирается группа из 30-40 молодых людей в возрасте от 18 до 23 лет. Месяц дается каждому студенту для знакомства и профориентации. Затем, если понравится, они начинают заниматься фермерскими работами.

вилось, молодые люди проходят в течение следующего месяца дополнительную профессиональную подготовку по двум направлениям агробизнеса. Далее каждый может окончательно выбрать свою тему и пройти шестимесячную профессиональную подготовку. В этот же период проводится курс социализации детдомовцев и подготовки к самостоятельной жизни. Те, кто справился с учебной программой, получают возможность стать индивидуальными предпринимателями: берут кредиты, строят собственные дома и фермы, закупают оборудование. Вопросы по сбыту фермерской продукции Горелов берет на себя. Как раз реализация сельскохозяйственной продукции, произведенной на ферме, и является доходной частью бюджета этого предприятия. В 2010 г. В. Горелов досрочно вернул заем Фонду “Наше будущее” и получил финансирование в размере 6 млн. руб. на 6 лет на новый проект “Молодежная агродеревня”. Это более масштабный проект, выросший из “Школы фермеров”. Агродеревня включает 7 агросекторов по направлениям: “Свиноводство” “Птицеводство” (перепела, гуси, куры, индюки, утки) “Овцеводство” “Овощеводство” и т.д. Каждый агросектор состоит из дома для инструктора-технолога, дома для проживания и обучения в течение года 8 учеников из числа безработной молодежи 38 (выпускников детских домов, молодежи, освободившейся из мест лишения свободы и пр.) и фермы. В.Горелов также был поддержан органами местного самоуправления, которые выделили землю (250 га) под строительство агросекторов, и получил финансовую помощь “Россельхозбанка”. Финансовой основой для работы “Молодежной агродеревни” является сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции в городе Перми

Тема 3. Система современного предпринимательства.

Деловая игра 1. «Мой бизнес»

В этом конкурсе Вам необходимо придумать и подробно описать СВОЮ оригинальную идею для реального бизнеса.

Придумайте и опишите:

1. Название компании
2. Логотип (изображение полного или сокращенного названия Компании или торговой марки в виде надписи, рисунка с различными элементами)
3. Миссию компании
4. Реализуемый товар
5. Почему именно этот бизнес?
6. Ваши способности для этого бизнеса?
7. Есть ли конкуренты у Вашего бизнеса? Кто они?
8. Какие преимущества имеются у Вашего бизнеса
9. Кто Ваши клиенты?
10. Как Ваши клиенты узнают о Вашем бизнесе?

Каждый пункт задания оцените по предложенным критериям. Полностью освещен вопрос – 1 балл, не освещен – 0, освещен, но не полностью – 0,5. Максимальное количество баллов – 10.

Тестовые задания:

1. Предпринимательством могут заниматься:
 - а) люди, обладающие профессиональной пригодностью к занятию предпринимательским бизнесом;
 - б) все люди без исключения;
 - в) все дееспособные граждане.
2. Под личной профессиональной конкурентоспособностью субъектов предпринимательского бизнеса понимаются:
 - а) профессиональные знания, навыки, опыт для выполнения профессиональных функций;

- б) способность и готовность, действуя в конкурентной среде, реализовывать свои профессиональные интересы и выполнять профессиональные функции;
 - в) стремление любой ценой одержать победу в борьбе с конкурентами;
 - г) личные качества, готовность к риску, решительность характера.
3. Чтобы стать профессиональным предпринимателем, необходимо:
- а) обладать набором профессиональных компетенций;
 - б) обладать профессиональными способностями;
 - в) иметь призвание к ведению предпринимательского бизнеса;
 - г) быть мотивированным к предпринимательскому труду;
 - д) обладать подходящими личностными характеристиками, чертами характера;
 - е) обладать всем, перечисленным выше.
4. Профессиональные компетенции людей не включают:
- а) совокупность знаний, умений и навыков;
 - б) диплом об окончании высших и средних специальных учебных заведений;
 - в) опыт профессиональной деятельности.
5. Деятельная профессиональная компетенция субъектов предпринимательства состоит:
- а) в готовности к владению или совладению бизнесом;
 - б) из совокупности знаний, умений, навыков, необходимых для осуществления профессиональных действий.
6. Для формирования деятельной и статусной профессиональных компетенций субъектам предпринимательского бизнеса достаточно:
- а) только личных способностей и предрасположенности;
 - б) жизненного опыта и опыта практической работы на фирмах;
 - в) получения специального образования;
 - г) совокупности перечисленного выше.
7. Понятие предприимчивости характеризует:
- а) ключевую предпринимательскую способность людей;
 - б) совокупность разнообразных способностей;
 - в) способность к занятию теми или иными видами профессиональной деятельности;
 - г) способность людей к осуществлению самостоятельных, на свой страх и риск предпринимательских действий ради извлечения выгоды,
8. Способность к предприимчивому поведению может проявляться в формах:
- а) проицательности;
 - б) способности критически относиться к собственным и чужим ошибкам;
 - в) новаторства;
 - г) инициативности;
 - д) трудоголизма;
 - е) стандартных представлений о своих задачах;
 - ж) склонности к замедленным ситуационным реакциям под воздействием изменения конъюнктуры;
 - з) пассионарности.
9. В основе профессионального призвания субъектов предпринимательского бизнеса лежат:
- а) данная от рождения способность к предприимчивому поведению;
 - б) навыки профессиональной деятельности, полученные в результате накопленного опыта и практики.
10. Личностные компетенции людей ... их профессиональными компетенциями:
- а) являются;
 - б) не являются.
11. Реальным предпринимателем является:
- а) любой предприимчивый человек;

- б) государственный служащий, обладающий способностью к предприимчивому поведению;
- в) человек, конвертирующий собственную предприимчивость в источник предпринимательского дохода.

12. Предприимчивость в профессиональном бизнесе рассматривается как:

- а) дарование людей;
- б) обычная профессиональная компетенция предпринимателей;
- в) ключевая профессиональная компетенция.

13. Конвертация талантов, компетенций, личностных качеств и способностей наемных работников в инструменты собственного бизнеса принципала зависит от:

- а) желания или нежелания самого работника;
- б) предприимчивости принципала как владельца бизнеса в процессе формирования коллектива работников фирмы.

14. Энергетическая мобилизация сотрудников предприимчивыми владельцами бизнеса включает:

- а) вовлечение людей в дело;
- б) наем сотрудников на работу;
- в) расстановку сотрудников по рабочим местам в соответствии со штатным расписанием;
- г) непрерывную демонстрацию предпринимателями своей личной решимости добиться успеха в бизнесе в соответствии со своим деловым предназначением;
- д) подчинение действий сотрудников своей личной решимости добиться успеха в бизнесе.

15. Под профессиональным мотивом следует понимать:

- а) совокупность побуждений людей к тем или иным активным действиям;
- б) выполнение определенных профессиональных функций;
- в) обладание определенными профессиональными компетенциями;
- г) осуществление трудовой деятельности.

16. К предприимчивому поведению людей побуждают мотивы:

- а) экономические;
- б) критические;
- в) социальные;
- г) побудительные;
- д) психологические;
- е) инвестиционные;
- ж) физические;
- з) гуманистические.

17. Ключевыми экономическими мотивами предприимчивого поведения выступают:

- а) мотив окупаемости затрат;
- б) мотив прибыли;
- в) мотив интеллектуальной самореализации;
- г) мотив общественного признания.

18. Мотив окупаемости затрат ориентирует людей на обеспечение:

- а) успеха выживания;
- б) успеха победы;
- в) усиления конкурентных позиций.

19. Мотив прибыли ориентирует людей на обеспечение:

- а) успеха выживания;
- б) успеха победы;
- в) усиления конкурентных позиций.

20. Экономические мотивы предприимчивого поведения внешне выступают как:

- а) имущественные мотивы;

- б) трудовые мотивы;
- в) финансовые мотивы;
- г) социальные мотивы;
- д) физические мотивы.

21. Психологические мотивы предприимчивого поведения отражают потребность людей в:

- а) эффективной самореализации, осознании собственной личности, развитии личностных качеств;
- б) самоутверждении в деловых отношениях, оптимизации межличностных контактов;
- в) публичной презентации личных конкурентных преимуществ и недостатков;
- г) обретении эмоционального комфорта;
- д) достижении успеха в обществе на законных основаниях;
- е) укреплении собственнических полномочий.

22. Физические мотивы предприимчивого поведения отражают потребность людей в:

- а) физически и интеллектуально активном поведении;
- б) физическом и интеллектуальном доминировании;
- в) достижении физического и интеллектуального комфорта;
- г) укреплении собственнических полномочий;
- д) обеспечении себя и своих близких средствами существования.

Тема 4. Развитие предпринимательства в России

Темы эссе и рефератов:

1. Деятельность российских предпринимателей 18-19 вв. – пример социально ответственного бизнеса.
2. Иван Грозный и Петр Первый – крупнейшие предприниматели своего времени.
3. «Теневой бизнес» как форма предпринимательской деятельности на квазирынке.
4. Приватизация советских государственных предприятий – ключевой инструмент массового первоначального накопления капитала.
5. Развитие форм предпринимательства в России в зависимости от экономического уклада.
6. Особенности торговли в Древней Руси.
7. Сферы деловой и общественной деятельности известных династий российских предпринимателей.
8. Особенности становления и развития отечественного предпринимательства времен советской экономики.
9. Политика российского государства по отношению к предпринимательскому сообществу в период перестройки?»
10. Характерные черты первоначального капитала в России на рубеже XX-XXI вв.
11. Роль малых и средних фирм в экономике.
12. Социальное предпринимательство: вчера, сегодня, завтра.
13. Социальное предпринимательство в России и за рубежом.
14. Причины и особенности критического отношения людей к предпринимательству и бизнесу.
15. Романтическое отношение людей к предпринимательству и бизнесу.
16. Особенности накопления капитала в разные исторические эпохи?

Задание 1.

В период проведения в России радикальных экономических реформ (90-е гг. XX в.) в СМИ появился ряд публикаций, ставших популярными, о несовместимости бизнеса и русского национального характера. Подтвердите или опровергните высказанное суждение, оз-

накомившись с материалом кейса «Из истории предпринимательских династий в России». Проанализируйте характер великороссов, отмечая черты, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства. Чем вызван интерес делового сообщества к истории российских предпринимательских династий?

Из истории предпринимательских династий в России.

Всякое явление имеет свою историю и всякая деятельность людей, в том числе и предпринимателей, опирается на опыт предпринимательских поколений. Предпринимательские династии в России отнюдь не редкость. Память о добрых делах российских предпринимателей, столько лет вытравлявшая из сознания людей, сохранилась, она передается из поколения в поколение. Этому способствуют окружающие нас зримые следы этих дел – действующие до сих пор старые заводы и фабрики, продолжающие служить людям дома, больницы, магазины и многое другое.

Чайная династия Перловых.

В конце прошлого века фамилия Перлов была известна почти каждому москвичу. Начиная с 1787 г. Перловы торговали чаем. Родоначальник династии Иван Перлов (1700–1759) – московский купец 2-й гильдии. Серьезно начал развивать чайный бизнес его сын Алексей Перлов. К концу 18 века объем чайных поставок достиг 28-30 тысяч пудов ежегодно. В торговых рядах на Красной площади было открыто несколько чайных лавок. Торговля чаем тогда была только розничной и велась в небольших размерах. С 1790 г. после заключения договора с китайским правительством о снятии правовых и экономических ограничений торговая деятельность с Китаем стала более устойчивой. Постепенно чайный бизнес Перловых расширялся. В 1816 г. семейное дело возглавил старший сын Василий, который вместе с братом открыл первый амбар для оптово-розничной торговли в Старом гостином дворе и ряд чайных магазинов. Три раза в год московские купцы вывозили свою продукцию на ярмарки: в Нижний Новгород на Макарьевскую, в Ярославскую губернию на Ростовскую, и в Курскую на Коренную. В 1836 г. Перловы получили звание почетных граждан, которое присваивалось за успешную торговую деятельность. Благоприятные условия для торговли привели к тому, что в 1829 г. ввоз чая превысил его спрос в России. Купцы договорились о «нормировке» (квоте) согласно которой они обязались ввозить в Россию не более определенного количества чая, реально требуемого рынком, а в 1849 г. российские купцы ввели тщательную экспертизу поставляемых чаев на границе. В 1864 г. при Министерстве финансов России был учрежден особый комитет, при участии депутатов от торгующего в городе Кяхте купечества, для рассмотрения нужд и интересов чайной торговли. В 60-е годы в связи с открытием Суэцкого канала экономическая география претерпела значительные изменения. Транспортировка чая морскими путями оказалась выгоднее сухопутных караванов, которые добирались до Москвы через Монголию и Сибирь несколько месяцев. Перловым пришлось догонять своих конкурентов Боткиных, которые предусмотрительно открыли торговые представительства в Лондоне. С открытием морских портов чайные предприниматели, с одной стороны, производили закупки на Лондонской бирже, с другой – устремились вглубь Китая. Российские власти старались регулировать чайные потоки, идущие с двух главных мировых рынков – Китайского и Лондонского. В 1877 г. все кредитные пошлины для западной границы были переведены на золото, что, в свою очередь, подняло таможенные обложения на 30%. В то же время были понижены пошлины на Иркутской таможне, что дало возможность Перловым развить региональную сеть: 88 фирменных магазинов торговали чаем в 53 городах России, их них 14 в Москве и 8 в Санкт-Петербурге. Ежегодный оборот фирмы составлял 16 миллионов рублей. Перловы имели несколько магазинов и за границей – в Варшаве, Вене, Берлине, Париже, а кроме того являлись поставщиками российского двора и четырех иностранных дворов – австрийского, румынского, черногорского и нассауского. Одновременно с предпринимательством Сергей Перлов занимался и благотворительностью, построив церковь Донской Божьей Матери и женский монастырь в Шамордино. Свое столетие в 1887 г. фирма Перловых отметила, как и подобало фирме такого уровня, пышно и с размахом. Представителям компании высочайшим указом

было даровано постоянное дворянство – «во внимание к столетней деятельности их рода» и фамильный герб, на котором красовались шесть жемчужин и девиз «Честь в труде». Вскоре торговый дом разделился, образовались две самостоятельные фирмы. Сыновья Семена Васильевича – Василий, Иван и Николай – продолжали дело под фирмой «В.А. Перлов», а их дядя основал собственную фирму «Сергей Васильевич Перлов и Ко». Несмотря на родственные отношения компании конкурировали между собой. Особенно это проявилось в период подготовки к коронации Николая II. В столице ожидали прибытия представителей иностранных государств и за право 25 принять их у себя боролись многие торговые дома, что подчеркнуло бы особый статус компании и предоставило возможность наладить неформальные отношения с зарубежными партнерами. Каждый из представителей перловского рода, торгуя с Китаем, рассчитывал на внимание китайского императора. 1917 г. разметал семью известных чаепромышленников по всему миру. Среди тех, кто остался в России – правнук В.А. Перлова, Юрий Константинович Киртбая. Именно он выдвинул идею возрождения деловых и культурных традиций своих предков. Так в 1992 г. было организовано товарищество «Дом Перловых». Спустя три года на его базе было создано ЗАО «Перловы и Ко». Продолжая линию своих именитых предков, потомки рода Перловых воссоздают фирму с сетью магазинов по России, налаживают деловые контакты по поставкам чая из-за рубежа, восстанавливают старые и создают новые рецепты перловского чая, осуществляют оптовые продажи чая, получаемые из Индии, Китая. Не забывают потомки рода Перловых и о благотворительной деятельности, оказывая помощь Российской православной церкви и, в частности, женскому монастырю в Шамордино.

Из истории предпринимательской династии Морозовых.

Морозовы были одной из немногих династий, где уже к началу XIX в. насчитывалось пять поколений, активно участвующих и в промышленности, и в общественной деятельности, и, будучи явлением типичным в истории российского предпринимательства, вместе с тем представляют собой особый случай. История Морозовых – это история превращения крепостных крестьян, самоучек в высокообразованных бизнесменов, истинных интеллигентов и утонченных ценителей искусств. В сложнейших условиях почти полной правовой незащищенности Морозовы создавали гигантские по тем временам предприятия, участвовали в сооружении железных дорог, учреждения банков, экономическом освоении окраин. Вместе с тем они прославились себя благотворительными делами, созданием выдающихся музейных коллекций. Итак, символом русского предпринимательства XIX в. стала семья старообрядцев Морозовых. Родоначальник семьи Савва Васильевич Морозов (1770-1860 гг.), крепостной крестьянин с. Зуево, пастух, извозчик, рыбак, ткач-кустарь, пешком ходивший в Москву продавать свой товар, затем – владелец шелкоткацкого предприятия. В 1820 г. Савва Морозов вместе с сыновьями выкупается на волю за 17 тысяч рублей (перед революцией собственные капиталы семьи составляли более 110 млн. рублей). В 1820-1840 гг. Морозовы создали 4 хлопчатобумажные фабрики. О четырех ветвях Морозовского рода обычно говорят, называя их по именам основателей Викуловичи, Захаровичи, Абрамовичи и Тимофеевичи. После окончательного разделения фабрик в 1872 г. каждой из ветвей принадлежала своя фирма: Товарищество Викулы Морозова с сыновьями, Компания Богородско-Глуховской мануфактуры, 26 Товарищество Тверской мануфактуры, Товарищество Никольской мануфактуры Саввы Морозова и Ко. Викуловичи были старообрядцами-поморцами. В Москве им принадлежали замечательные особняки в Введенском и Леонтьевском переулках, под Москвой — усадьбы в Архангельском-Одинцове и Иславском. Их стараниями построена детская Морозовская больница. Алексей Викулович был кроме того крупным коллекционером. Захаровичи отличались твердостью старой веры, жили очень скромно. Внук Давыд Иванович издавал в Москве ряд газет и журналов, в том числе «Русское обозрение», Арсений Иванович – строитель множества старообрядческих храмов и школ, техническое оснащение его фабрик в Глухове считалось одним из лучших в мире. Тверская мануфактура Абрамовичей получала перед революцией самые большие доходы в России. Их особняки на Воздвиженке, на Пречистенке, на Смоленском бульваре до сих пор

украшают Москву. Крупнейшие меценаты Михаил (1870-1903) и Иван (1871-1921) собрали замечательные коллекции живописи. Тимофеевичи продолжали дело отца и деда. Известнейшими промышленниками и общественными деятелями были Тимофей Савич (1823-1889) и Савва Тимофеевич (1862-1905). Никольская мануфактура в Орехово-Зуеве – самое большое Морозовское предприятие. Пять поколений Морозовского рода (практически все, родившиеся до 1917 г.), начав с нуля, подняли свое фабричное и торговое дело на небывалую высоту, обеспечили заработком много десятков тысяч рабочих семей, справедливо заслужили славу самых крупных благотворителей и меценатов. Несколько слов следует сказать особо о Савве Тимофеевиче Морозове. Он был знаменит среди современников, отмечавших не только его близость Художественному театру и либеральную общественную деятельность, сколько «увлечение» рабочим вопросом. По свидетельству самих рабочих, Савва Морозов за двадцать лет, в течение которых он управлял фабриками, старался создать условия труда, казармы, бараки, школы и больницы лучше, чем у других предпринимателей, развивалась социальная инфраструктура в фабричных поселках, вплоть до организации детских яслей и богаделен. Перестраивались взаимоотношения с рабочими, С.Т.Морозов, которого отец ругал «социалистом», стремился создать систему заинтересованности рабочих в результатах труда, выступил одним из инициаторов выработки правительственного постановления 1903г. о фабричных старостах, пытался внедрить систему участия рабочих в прибылях предприятия. С именем Морозовых связано представление о влиянии и расцвете московского предпринимательства и в области промышленности, и в ряде благотворительности и культурных начинаний таких, как «Русские ведомости», философское московское общество, Художественный театр, музей французской живописи, клиники на Девичьем поле.

2.2 Критерии оценки качества освоения дисциплины

Качество освоения дисциплины оценивается по степени успешности ответов на семинарских занятиях, качества выполнения практических заданий (в том числе домашних), качества написания рефератов, участия в дискуссии, результатов прохождения тестирования и выполнения кейс-заданий.

Алгоритм оценивания ответов на семинарских занятиях таков. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему.

Критерии оценивания:

- 1) полноту и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.

Оценка **«Отлично»** ставится, если:

1) студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий;

2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные;

3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«Хорошо» – студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для отметки «5», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«Удовлетворительно» – студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

Оценка **«Неудовлетворительно»** ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка **«Неудовлетворительно»** отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующими знаниями и умениями.

Критерии оценки тестовых заданий, выполняемых студентами:

«Отлично»	Выполнение более 90% тестовых заданий
«Хорошо»	Выполнение от 65% до 90% тестовых заданий
«Удовлетворительно»	Выполнение более 50% тестовых заданий
«Неудовлетворительно»	Выполнение менее 50% тестовых заданий

Критерии оценки работы студентов над решением кейса:

Оценка	Критерии оценивания
«Отлично»	<ul style="list-style-type: none">– изложение материала логично, грамотно, без ошибок;– свободное владение профессиональной терминологией;– умение высказывать и обосновать свои суждения;– студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;– студент организует связь теории с практикой.
«Хорошо»	<ul style="list-style-type: none">– студент грамотно излагает материал;– ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;– ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.
«Удовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none">– студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения;– обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.
«Неудовлетворительно»	<ul style="list-style-type: none">– отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс;– в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.

Критерии оценки знаний студентов при выполнении практических заданий:

Оценка «отлично» – ставится, если студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания. А также, если студент имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – ставится, если студент демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей при правильном выборе алгоритма решения задания. А также, если студент показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.

Оценка «удовлетворительно» – ставится, если студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя. А также, если студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» – ставится, если студент дает неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий. А также, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы.

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

3.1 Теоретические вопросы для проведения зачета

1. Определение предпринимательской деятельности.
2. Ретроспективный анализ понятия «предпринимательство».
3. Характеристика целей предпринимательства. Современные подходы к трактовке целей предпринимательства. Социальная ответственность бизнеса.
4. Признаки предпринимательской деятельности.
5. Принципы предпринимательской деятельности.
6. Функции предпринимательства.
7. Способы образования юридических лиц.
8. Объекты предпринимательской деятельности.
9. Субъекты предпринимательской деятельности.
10. Побудительные мотивы к предпринимательской деятельности.
11. Основные причины неудач предпринимателей в бизнесе. Основные препятствия для развития бизнеса в РФ.
12. Качества, присущие успешному предпринимателю.
13. Типология предпринимателей.
14. Сравнительный анализ менеджеров и предпринимателей.
15. Юридическое лицо. Признаки юридического лица.
16. Фирменное наименование и наименование юридического лица.
17. Классификационные признаки предпринимательской деятельности.
18. Классификация предприятий по видам хозяйственной деятельности, по отраслевой сфере деятельности, по территориально-национальным масштабам, по количественному критерию.
19. Классификация предприятий по формам собственности, по организационно-правовым формам, по виду права учредителей (участников) в отношении юридических лиц или их имущества.
20. Классификация предприятий по видам объединений. ФПГ и холдинги в российской практике ведения бизнеса.
21. Государственная регистрация юридических лиц.
22. Предпринимательская среда как совокупность внешних и внутренних факторов.
23. Предпринимательская идея.

24. Факторы внешнего воздействия: основные понятия и состав факторов.
25. Характеристика факторов косвенного внешнего воздействия.
26. Виды и средства государственного регулирования предпринимательской деятельности.
27. Направления государственного регулирования предпринимательской деятельности.
28. Роль бизнес-плана в формировании предпринимательского решения.
29. Понятие коммерческой и государственной тайны. Основные понятия, связанные с защитой коммерческой тайны.
30. Меры по охране конфиденциальности коммерческой информации.
31. Перечень сведений, утечка которых способна нанести ущерб фирме.
32. Перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну.
33. Порядок установления режима коммерческой тайны.
34. Деловой этикет. Нормы обращения, приветствия и знакомства. Правила поведения на деловых переговорах. Деловые подарки. Культура речи предпринимателя. Культура телефонного разговора.
35. Требования к внешнему облику, манерам, одежде делового человека. Культура речи предпринимателя.
36. Деловые переговоры.
37. Предпринимательский риск.
38. Национальные модели предпринимательства.
39. Направления совершенствования системы российского предпринимательства.

3.2 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на зачете с оценкой

Оценка «зачтено» (отлично)	Оценка «зачтено» (хорошо)	Оценка «зачтено» (удовлетворительно)	Оценка «не зачтено» (неудовлетворительно)
<ul style="list-style-type: none"> – систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам дисциплины, а также по основным вопросам, выходящим за пределы учебной программы; – точное использование научной терминологии, грамотное и логически правильное изложение ответа на вопросы; – безупречное владение инструментарием дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке научных и практических задач; – выраженная 	<ul style="list-style-type: none"> – достаточно полные и систематизированные знания по дисциплине; – умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им оценку; – использование научной терминологии, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы; – владение инструментарием дисциплины, умение его использо- 	<ul style="list-style-type: none"> – достаточный минимальный объем знаний по дисциплине; – усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой; – умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по дисциплине; – использование научной терминологии, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать вы- 	<ul style="list-style-type: none"> – фрагментарные знания по дисциплине; – отказ от ответа (выполнения письменной работы); – знание отдельных источников, рекомендованных учебной программой по дисциплине; – неумение использовать научную терминологию; – наличие грубых ошибок; – низкий уровень культуры исполнения зада-

<p>способность самостоятельно и творчески решать поставленные задачи;</p> <ul style="list-style-type: none"> – полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой по дисциплине; – умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку, используя научные достижения других дисциплин; – творческая самостоятельная работа на практичных/семинарских, активное участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий; – высокий уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций. 	<p>вать в постановке и решении научных и профессиональных задач;</p> <ul style="list-style-type: none"> – усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой по дисциплине; – самостоятельная работа на практических занятиях, участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий; – средний уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций. 	<p>воды без существенных ошибок;</p> <ul style="list-style-type: none"> – владение инструментарием дисциплины, умение его использовать в решении типовых задач; – работа под руководством преподавателя на практических занятиях, должный уровень культуры исполнения заданий; – достаточный минимальный уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций. 	<p>ний;</p> <ul style="list-style-type: none"> – низкий уровень сформированности заявленных в рабочей программе компетенций.
--	---	--	---