

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**
Институциональная экономика

Код модуля
1157560(0)

Модуль
Теоретические аспекты анализа экономических
систем

Екатеринбург

Оценочные материалы составлены автором(ами):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Баскакова Ирина Владимировна	кандидат экономических наук, доцент	Заведующий кафедрой	экономической теории и экономической политики

Согласовано:

Управление образовательных программ

И.Ю. Русакова

Авторы:

- **Баскакова Ирина Владимировна, Заведующий кафедрой, экономической теории и экономической политики**

1. СТРУКТУРА И ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ Институциональная экономика

1.	Объем дисциплины в зачетных единицах	3	
2.	Виды аудиторных занятий	Лекции Практические/семинарские занятия	
3.	Промежуточная аттестация	Зачет	
4.	Текущая аттестация	Дебаты	1
		Кейс-анализ	1

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ИНДИКАТОРЫ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ Институциональная экономика

Индикатор – это признак / сигнал/ маркер, который показывает, на каком уровне обучающийся должен освоить результаты обучения и их предьявление должно подтвердить факт освоения предметного содержания данной дисциплины, указанного в табл. 1.3 РПМ-РПД.

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)	Контрольно-оценочные средства для оценивания достижения результата обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-17 -Способен выявлять бизнес-проблемы и потребности компаний, отрасли, региона, страны на основе анализа текущих экономических процессов и явлений	З-1 - Знать основные концептуальные теории, понятия и классификации экономических агентов, их потребностей, виды и классификации источников финансирования, экономическую сущность, признаки и характер инноваций; П-1 - Владеть основными методами анализа эффективности деятельности экономических агентов и определения бизнес-проблем У-1 - Уметь выявлять проблемы и потребности экономических агентов, разрабатывать стратегии решения бизнес-	Дебаты Зачет Кейс-анализ Лекции Практические/семинарские занятия

	проблем и анализировать эффективность стратегий	
--	---	--

3. ПРОЦЕДУРЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ В БАЛЬНО-РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ (ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА БРС)

3.1. Процедуры текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Лекции: коэффициент значимости совокупных результатов лекционных занятий – 0.4		
Текущая аттестация на лекциях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>Кейс-анализ</i>	7,6.5	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лекциям – 1		
Промежуточная аттестация по лекциям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лекциям – не предусмотрено		
2. Практические/семинарские занятия: коэффициент значимости совокупных результатов практических/семинарских занятий – 0.6		
Текущая аттестация на практических/семинарских занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
<i>Дебаты</i>	7,10	100
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по практическим/семинарским занятиям – 0.6		
Промежуточная аттестация по практическим/семинарским занятиям – зачет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по практическим/семинарским занятиям – 0.4		
3. Лабораторные занятия: коэффициент значимости совокупных результатов лабораторных занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на лабораторных занятиях	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по лабораторным занятиям – нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по лабораторным занятиям – не предусмотрено		
4. Онлайн-занятия: коэффициент значимости совокупных результатов онлайн-занятий – не предусмотрено		
Текущая аттестация на онлайн-занятиях	Сроки – семестр,	Максимальная оценка в баллах

	учебная неделя	
Весовой коэффициент значимости результатов текущей аттестации по онлайн-занятиям -не предусмотрено		
Промежуточная аттестация по онлайн-занятиям –нет		
Весовой коэффициент значимости результатов промежуточной аттестации по онлайн-занятиям – не предусмотрено		

3.2. Процедуры текущей и промежуточной аттестации курсовой работы/проекта

Текущая аттестация выполнения курсовой работы/проекта	Сроки – семестр, учебная неделя	Максимальная оценка в баллах
Весовой коэффициент текущей аттестации выполнения курсовой работы/проекта– не предусмотрено		
Весовой коэффициент промежуточной аттестации выполнения курсовой работы/проекта– защиты – не предусмотрено		

4. КРИТЕРИИ И УРОВНИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

4.1. В рамках БРС применяются утвержденные на кафедре/институте критерии (признаки) оценивания достижений студентов по дисциплине модуля (табл. 4) в рамках контрольно-оценочных мероприятий на соответствие указанным в табл.1 результатам обучения (индикаторам).

Таблица 4

Критерии оценивания учебных достижений обучающихся

Результаты обучения	Критерии оценивания учебных достижений, обучающихся на соответствие результатам обучения/индикаторам
Знания	Студент демонстрирует знания и понимание в области изучения на уровне указанных индикаторов и необходимые для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Умения	Студент может применять свои знания и понимание в контекстах, представленных в оценочных заданиях, демонстрирует освоение умений на уровне указанных индикаторов и необходимых для продолжения обучения и/или выполнения трудовых функций и действий, связанных с профессиональной деятельностью.
Опыт /владение	Студент демонстрирует опыт в области изучения на уровне указанных индикаторов.
Другие результаты	Студент демонстрирует ответственность в освоении результатов обучения на уровне запланированных индикаторов. Студент способен выносить суждения, делать оценки и формулировать выводы в области изучения. Студент может сообщать преподавателю и коллегам своего уровня собственное понимание и умения в области изучения.

4.2 Для оценивания уровня выполнения критериев (уровня достижений обучающихся при проведении контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля) используется универсальная шкала (табл. 5).

Таблица 5

Шкала оценивания достижения результатов обучения (индикаторов) по уровням

Характеристика уровней достижения результатов обучения (индикаторов)				
№ п/п	Содержание уровня выполнения критерия оценивания результатов обучения (выполненное оценочное задание)	Шкала оценивания		
		Традиционная характеристика уровня		Качественная характеристика уровня
1.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты в полном объеме, замечаний нет	Отлично (80-100 баллов)	Зачтено	Высокий (В)
2.	Результаты обучения (индикаторы) в целом достигнуты, имеются замечания, которые не требуют обязательного устранения	Хорошо (60-79 баллов)		Средний (С)
3.	Результаты обучения (индикаторы) достигнуты не в полной мере, есть замечания	Удовлетворительно (40-59 баллов)		Пороговый (П)
4.	Освоение результатов обучения не соответствует индикаторам, имеются существенные ошибки и замечания, требуется доработка	Неудовлетворительно (менее 40 баллов)	Не зачтено	Недостаточный (Н)
5.	Результат обучения не достигнут, задание не выполнено	Недостаточно свидетельств для оценивания		Нет результата

5. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ МОДУЛЯ

5.1. Описание аудиторных контрольно-оценочных мероприятий по дисциплине модуля

5.1.1. Лекции

Самостоятельное изучение теоретического материала по темам/разделам лекций в соответствии с содержанием дисциплины (п. 1.2. РПД)

5.1.2. Практические/семинарские занятия

Примерный перечень тем

1. Предмет и методология институционализма
2. Модель человека в институциональной теории
3. Теория институтов. Теория трансакционных издержек
4. Теория контрактов. Экономическая теория прав собственности

- 5. Теория фирмы
- 6. Теория государства
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.2. Описание внеаудиторных контрольно-оценочных мероприятий и средств текущего контроля по дисциплине модуля

Разноуровневое (дифференцированное) обучение.

Базовый

5.2.1. Дебаты

Примерный перечень тем

Примерные задания

Дебаты проводятся в минигруппах по 3 человека.

Цель: аргументировать свою позицию, привести контраргументы, применяя знания моделей институциональной экономики.

Темы: Государственные и частные институты: какие эффективные, а какие неэффективные?

LMS-платформа – не предусмотрена

5.2.2. Кейс-анализ

Примерный перечень тем

Примерные задания

Решение развивать франчайзинговое направление было принято в "Эльдорадо" зимой 2001 г. Инициатором стал Игорь Яковлев, один из владельцев и президент "Эльдорадо".

В

России около 500 городов с населением от 48 000 до 200 000 жителей. Открывать там собственные магазины слишком долго и дорого, к тому же ими сложно управлять, но совершенно игнорировать эти города тоже неправильно. Было решено развивать франчайзинговую сеть.

По условиям договора франчайзинга бытовую технику и электронику франчайзи покупает в "Эльдорадо" по себестоимости. Зарабатывает франчайзер на роялти,

которые

обязан выплачивать каждый франчайзи. Размер роялти "Эльдорадо" - 25% с разницы между закупочной и отпускной ценами, или 5% с оборота в закупочных ценах.

По условиям договора франчайзинга с "Эльдорадо" франчайзи платит роялти, обязуется закупать всю бытовую технику только в "Эльдорадо", работать по

стандартам

сети и использовать программное обеспечение для управления потоком товаров. Кроме того, франчайзи обязан придерживаться фирменного стиля "Эльдорадо", который подразумевает единую форму для продавцов, оформление торгового зала, выкладку продукции, расстановку оборудования. В "Эльдорадо" существует несколько

инструкций

для магазинов разных форматов - небольшого, среднего или мегастора. Все продавцы франчайзи проходят тренинги, где учатся правилам обслуживания клиентов.

Технологии рынка: Франчайзинг не предлагать

Крупные московские агентства недвижимости предпочитают расширять региональное присутствие, открывая жестко подконтрольные головному офису филиалы или создавая

дочерние компании на местах, хотя и это не защищает на 100% от ухода обученной уже команды, которая прихватывает с собой и базы данных компании. Серый рынок недвижимости, серьезные отличия в технологиях работы в Москве и других городах, отсутствие национальных брэндов препятствуют использованию франчайзинговой технологии, говорят риэлторы.

Одной из первых применила идеи франчайзинга на отечественном рынке Московская центральная биржа недвижимости (МЦБН), создав сеть из 10 территориальных представительств. Поскольку открытие и содержание отделений в разных районах столицы потребовало бы значительных инвестиций от компании, было решено сделать директоров территориальных представительств их совладельцами, соответственно, каждый открываемый филиал МЦБН становился самостоятельной коммерческой структурой, а финансовая ответственность за его процветание ложилась на плечи ее руководителя-совладельца. Но если в классическом варианте франчайзи передаются торговая марка и технология ведения бизнеса и далее он ведет дело самостоятельно, то во

франчайзинге по версии МЦБН функции филиалов сводились лишь к предварительной работе с клиентами. Опыт МЦБН закончился слиянием с “Инкомом”.

Вопросы:

Охарактеризуйте рассмотренные фирмы-франчайзи по следующим параметрам:

Кому принадлежит право на остаточный доход и контроль в компании-франчайзи (на примере Эльдорадо)?

Создает ли такое распределение прав стимулы к эффективному принятию решений?

Почему?

Кому принадлежит право на остаточный доход и контроль в филиалах головной компании?

Создает ли такое распределение прав стимулы к эффективному принятию решений?

Почему?

Как Вы думаете, почему компании-риэлторы предпочитают открывать филиалы, а не продавать франшизы?

Дорогая халтура

Только немногим более половины построенных элитных домов сдается без серьезных недоделок

Вопрос о том, соответствует ли качество строительства заявленной цене на объект, полностью зависит от подрядчика и технического надзора за строительством, —

говорит

Тимур Сайфутдинов (“Терра-Недвижимость”). — От выбора участников в составе того или иного проекта зависит адекватность предложения на выходе”. Чтобы

минимизировать

риски, застройщикам нужно нанять подрядчиков, которые знают тонкости возведения элитного дома. И все больше девелоперов берегут свою репутацию, нанимая в

субподряд

самые профессиональные отечественные и зарубежные компании.

Как не ошибиться

Нанять хорошего подрядчика – задача непростая. И не все подрядчики, которые готовы взяться за работу на элитных объектах, отдают себе отчет в том, какое качество им нужно

продемонстрировать на выходе. Задача строителей – осуществить все в соответствии с проектной документацией и в должном качестве. По мнению эксперта, часто проблема возникает по той причине, что договор составлен так, что допускается разночтение одних и тех же параграфов.

Ответ в контроле

“Предугадать на 100%, что партнеры выполнят работу идеально, невозможно в принципе”, — говорит Елена Дудко. Поэтому ответственные девелоперы контролируют

каждый этап строительства. Например, генеральный директор корпорации “Баркли” еженедельно проводит совещания со всеми подрядчиками и лично приезжает на площадки. “Одним из важнейших составляющих качества строительства является системный контроль его этапов, начиная от проектирования и заканчивая отделкой фасадов. И ответственность должна лежать на девелопере проекта, который обязан осуществлять контроль над каждым этапом”. “Большое значение имеет деятельность организаций, осуществляющих технический надзор за процессом строительства, и государственных органов, принимающих готовый объект”. Также «сарафанное радио»

в

среде строителей и девелоперов работает очень хорошо. Если кто-то из подрядчиков прокололся, это сразу становится известно. Тем не менее, признает Елена Дудко, случаи

расторжения договоров между застройщиком и подрядчиком на рынке элитной недвижимости не являются исключительными. Основные претензии со стороны застройщиков — нарушение технологий, ведущих к ухудшению качества, срыв сроков.

И

не случайно качество строительства московских и западных элитных новостроек отличается в пользу последних. Одна из причин – очень высокие требования к подрядным

компаниям на Западе. В России же подрядчик практически ничем не рискует.

Вопросы:

Приведите пример оппортунистического поведения, которое в рассмотренной ситуации может возникнуть после заключения контракта между «строительной компанией» и подрядчиком:

Как называется такой вид оппортунистического поведения?

Какая сторона в данной ситуации может вести себя оппортунистически?

В чем заключается оппортунистическое поведение в данной ситуации?

Почему в рассмотренной ситуации у одной из сторон появляется возможность вести себя оппортунистически? Аргументируйте свой ответ.

К каким последствиям может привести оппортунистическое поведение одной из сторон в этой ситуации?

Какие механизмы предотвращения постконтрактного оппортунистического поведения применяются в рассмотренной ситуации? Опишите их и оцените их эффективность.

LMS-платформа – не предусмотрена

5.3. Описание контрольно-оценочных мероприятий промежуточного контроля по дисциплине модуля

5.3.1. Зачет

Список примерных вопросов

1. Предмет и методология институциональной экономической теории
 2. Модель человека в институциональной теории
 3. Теория институтов. Теория трансакционных издержек
 4. Теория контрактов. Экономическая теория прав собственности
 5. Теория фирмы
 6. Теория государства
- LMS-платформа – не предусмотрена

5.4 Содержание контрольно-оценочных мероприятий по направлениям воспитательной деятельности

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения	Контрольно-оценочные мероприятия
Профессиональное воспитание	учебно-исследовательская, научно-исследовательская целенаправленная работа с информацией для использования в практических целях	Технология самостоятельной работы	ПК-17	У-1 П-1	Дебаты Кейс-анализ