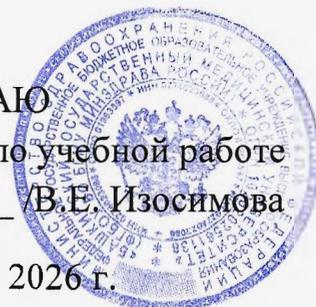


ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
(ФГБОУ ВО БГМУ МИНЗДРАВА РОССИИ)

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебной работе  
В.Е. Изосимова

«27» января 2026 г.



## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### НЕЙРОЭКОНОМИКА

Разработчик	Кафедра экономики и менеджмента
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Направленность (профиль)	Экономика и управление в здравоохранении
Наименование ОПОП	38.03.01 Экономика Экономика и управление в здравоохранении
Квалификация	Бакалавр
ФГОС ВО	утвержден Министерством науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г № 954

## Цель и задачи ОМ

**Цель ОМ** – установить уровень сформированности компетенций у обучающихся по программе высшего образования - программе бакалавриата по направлению 38.03.01 Экономика, изучивших дисциплину «Нейроэкономика».

**Основной задачей ОМ** дисциплины «Нейроэкономика» является оценка достижения обучающимися результатов обучения по дисциплине.

### Паспорт оценочных материалов по дисциплине «Нейроэкономика»

№	Наименование пункта	Значение
1.	Направление	38.03.01 Экономика
2.	Направленность	Экономика и управление в здравоохранении
3.	Кафедра	Экономики и менеджмента
4.	Автор-разработчик	О.И. Шалина
5.	Наименование дисциплины	Нейроэкономика
6.	Общая трудоемкость по учебному плану	216 ч /6 з.е.
7.	Наименование папки	Оценочные материалы по дисциплине «Нейроэкономика»
8.	Количество заданий всего по дисциплине	50
9.	Количество заданий	20
10.	Из них правильных ответов должно быть (%):	
11.	Для оценки «отл» не менее	91%
12.	Для оценки «хор» не менее	81%
13.	Для оценки «удовл» не менее	71%
14.	Время (в минутах)	60 минут
15.	Вопросы к аттестации	18
16.	Задачи	2

В результате изучения дисциплины у обучающегося формируются **следующие компетенции:**

<b>Код и наименование компетенции</b>	<b>Код и наименование индикатора достижения компетенции</b>
ПК-5 Способен применять современные управленческие технологии (сервис-дизайн, нейромаркетинг, коммуникативные методики) для проектирования клиенто-ориентированных процессов, оптимизации организационного взаимодействия и повышения эффективности управленческих решений в здравоохранении	ПК-5.2 Демонстрирует способность применять нейротехнологии для оптимизации организационных, коммуникационных процессов в группе и принятия рациональных управленческих решений

## Задания

На закрытый вопрос рекомендованное время – 2 мин.

На открытое задание рекомендованное время – 4 мин.

Компетенции  /индикаторы достижения компетенции	Тестовые вопросы	Правильные ответы
<b>Выберите один правильный ответ</b>		
ПК-5/ ПК-5.2	1. Нейроэкономика как научное направление в первую очередь изучает: А. Динамику инфляции и безработицы Б. Процессы принятия решений, распределения риска и вознаграждений В. Влияние государственного бюджета на ВВП Г. Исключительно поведение финансовых рынков	Б
ПК-5/ ПК-5.2	2. Нейроэкономика относится к междисциплинарным областям, объединяющим: А. Экономику, математику и информатику Б. Социологию, политологию и менеджмент В. Экономическую теорию, нейробиологию и психологию Г. Финансы, бухгалтерский учет и аудит	В
ПК-5/ ПК-5.2	3. Основной объект исследования нейроэкономики: А. Валютные курсы Б. Налоговые системы разных стран В. Нейронные механизмы экономического выбора человека Г. Производственные функции фирм	В
ПК-5/ ПК-5.2	4. Какой из методов чаще всего относят к нейровизуализационным методам в нейроэкономике? А. Анкетный опрос Б. Функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ) В. Телефонное интервью Г. Наблюдение в полевых экспериментах	Б
ПК-5/ ПК-5.2	5. Какую задачу в наибольшей степени решает нейроэкономика по сравнению с традиционной экономикой? А. Точное прогнозирование динамики ВВП Б. Объяснение, почему реальные решения людей отклоняются от моделей «полной рациональности» В. Оптимизацию налоговой нагрузки предприятий Г. Расчет равновесного уровня заработной платы	Б

ПК-5/ ПК-5.2	6. Какой тип решений чаще всего моделируется в нейроэкономике с помощью стратегических игр (например, «Ультиматум»)? А. Решения по выбору технологии производства Б. Решения в условиях монополии В. Социальные и кооперативные решения при взаимодействии нескольких агентов Г. Решения по выбору валюты сбережений	В
ПК-5/ ПК-5.2	7. Какое утверждение наиболее точно описывает связь нейроэкономики с теорией ожидаемой полезности? А. Нейроэкономика полностью отвергает теорию ожидаемой полезности Б. Нейроэкономика уточняет, как субъективная полезность кодируется в мозге при выборе между альтернативами В. Нейроэкономика изучает только объективную (денежную) полезность Г. Нейроэкономика не рассматривает тему полезности	Б
ПК-5/ ПК-5.2	8. Какую роль эмоции играют в моделях нейроэкономики? А. Эмоции полностью игнорируются как «шум» Б. Эмоции рассматриваются только как следствие рационального выбора В. Эмоции учитываются как важный фактор, влияющий на оценку риска и вознаграждения Г. Эмоции изучаются только в клинической психологии, но не в нейроэкономике	В
ПК-5/ ПК-5.2	9. Какой из ниже перечисленных аспектов наиболее характерен для нейроэкономического подхода к риску? А. Анализ только математического ожидания выигрыша Б. Анализ исключительно дисперсии доходностей В. Исследование нейронной активности при выборе между рискованными и безопасными альтернативами Г. Игнорирование индивидуальных различий в восприятии риска	В
ПК-5/ ПК-5.2	10. Какое из утверждений о методологии нейроэкономики верно? А. Она использует только методы макроэкономического моделирования Б. Она сочетает лабораторные эксперименты с регистрацией активности головного мозга испытуемых В. Она основана исключительно на опросах домохозяйств Г. Она не предполагает использования экспериментальных игр	Б
	11. Какие методы наиболее характерны для экспериментальных исследований в нейроэкономике? А. Функциональная магнитно-резонансная томография Б. Экспериментальные экономические игры (например, игра «Ультиматум») В. Электроэнцефалография (ЭЭГ) Г. Все ответы верны	Г
	12. Какие компоненты обычно включаются в нейроэкономические модели принятия решений? А. Когнитивные (рациональные) процессы оценки вариантов Б. Эмоциональные реакции на риск и вознаграждение В. Нейронные механизмы системы вознаграждения Г. Все ответы верны	Г
<b>Выберите несколько правильных ответов</b>		

ПК-5/ ПК-5.2	13. Какие утверждения о роли эмоций в нейроэкономике являются верными? А. Эмоции рассматриваются как «шум», который следует полностью исключать из моделей Б. Эмоции могут усиливать неприятие потерь по сравнению с приобретениями (loss aversion) В. Эмоциональное состояние влияет на готовность принимать несправедливые предложения в игре «Ультиматум» Г. Эмоции не поддаются экспериментальному изучению	Б,В
ПК-5/ ПК-5.2	14. Какие цели ставятся при проведении нейроэкономических исследований рискованных решений? А. Выявление мозговых структур, связанных с оценкой риска и вероятности исходов Б. Понимание, как субъективная ценность выигрыша кодируется в системе вознаграждения В. Разработка налоговой политики государства Г. Анализ индивидуальных различий в склонности к риску и импульсивности	А, Б, Г
ПК-5/ ПК-5.2	15. Какие особенности экономического поведения традиционная теория рационального выбора объясняет хуже, чем нейроэкономический подход? А. Полное знание всех альтернатив Б. Отвержение заведомо выгодных, но «несправедливых» предложений В. Эффект сильного неприятия потерь по сравнению с равноценными приобретениями Г. Мгновенную адаптацию к новой информации без задержек	Б,В
ПК-5/ ПК-5.2	16. Какие элементы характерны для описания дуалистической модели принятия решений (рациональная и эмоциональная системы) в нейроэкономике? А. Наличие «быстрой» эмоциональной системы, обеспечивающей быстрые, но иногда иррациональные решения Б. Наличие «медленной» когнитивной системы, ответственной за обдуманные и расчетливые решения В. Отсутствие связи между эмоциями и рациональным анализом Г. Возможность конфликта между эмоциональной и рациональной оценкой одной и той же ситуации	А, Б, Г
ПК-5/ ПК-5.2	17. Какие характеристики экспериментальных экономических игр делают их удобным инструментом для нейроэкономики? А. Контролируемость условий и стимулов для участников Б. Возможность фиксировать как поведенческие выборы, так и мозговую активность В. Полное отсутствие мотивации к получению выигрыша Г. Моделирование реальных ситуаций обмена, кооперации и конфликта интересов	А, Б, Г
ПК-5/ ПК-5.2	18. Какие выводы относительно практического применения нейроэкономики считаются обоснованными? А. Результаты нейроэкономических исследований используются при разработке маркетинговых и поведенческих финансовых стратегий Б. Нейроэкономика применяется только в клинической медицине В. Нейроэкономика помогает создавать более реалистичные модели поведения потребителей и инвесторов Г. Нейроэкономика не имеет отношения к анализу финансовых решений людей	А, В

ПК-5/ ПК-5.2	19. Какие мозговые структуры чаще всего относят к «системе вознаграждения», важной для нейроэкономики? А. Вентральная область покрышки (VTA) Б. Мозжечок В. Прилежащее ядро (nucleus accumbens) Г. Орбитофронтальная кора	А, В, Г
ПК-5/ ПК-5.2	20. Какие утверждения о феномене временного дисконтирования верны? А. Люди часто предпочитают меньшее вознаграждение сейчас большему в будущем Б. Временное дисконтирование означает полное игнорирование будущих последствий В. Субъективная ценность отложенного вознаграждения уменьшается по мере увеличения задержки во времени Г. Нейроэкономические модели часто описывают временное дисконтирование с помощью гиперболической, а не чисто экспоненциальной функции	А, В, Г
ПК-5/ ПК-5.2	20. Какие аспекты социальной справедливости и наказания за её нарушение относятся к предмету нейроэкономики? А. Исследование мозговых механизмов, лежащих в основе наказания за несправедливое поведение Б. Исключительно юридическая квалификация правонарушений В. Анализ, почему люди готовы жертвовать собственной выгодой ради наказания нарушителя норм Г. Изучение активности областей мозга, участвующих в оценке справедливости и социальном наказании	А, В, Г
ПК-5/ ПК-5.2	21. Какие высказывания о роли дофаминовых нейронов в системе вознаграждения соответствуют современным представлениям? А. Дофаминовые нейроны в вентральной области покрышки активируются при ожидании вознаграждения Б. Сигналы дофамина участвуют в формировании мотивации и обучении на основе положительного подкрепления В. Дофамин отвечает только за регулирование двигательной активности и не связан с вознаграждением Г. Дофаминергические проекции идут в префронтальную кору и структуры, связанные с переживанием удовольствия	А, Б, Г
ПК-5/ ПК-5.2	22. Какие когнитивные искажения активно изучаются в нейроэкономике? А. Неприятие потерь (loss aversion) Б. Эффект фрейминга (зависимость выбора от формулировки) В. Гиперболическое дисконтирование будущих выгод	А, Б, В.
<i>Дополните</i>		
ПК-5/ ПК-5.2	23. Ограниченная рациональность введена Гербертом ____.	Саймоном
ПК-5/ ПК-5.2	24. Теория перспектив связана с именами ____ и ____.	Канеман, Тверски
ПК-5/ ПК-5.2	25. Потери воспринимаются сильнее, чем выгоды — эффект ____.	неприятия потерь

ПК-5/ ПК-5.2	26. Система вознаграждения связана с ____.	дофамином
ПК-5/ ПК-5.2	27. Влияние формулировки на выбор — эффект ____.	фрейминга
ПК-5/ ПК-5.2	28. Следование за большинством — эффект ____.	стадности
ПК-5/ ПК-5.2	29. Излишняя уверенность — эффект ____.	сверхоуверенности
ПК-5/ ПК-5.2	30. Поведенческая экономика объединяет экономику и ____.	психологию
ПК-5/ ПК-5.2	31. Риск — вероятность неблагоприятного ____.	исхода
ПК-5/ ПК-5.2	32. В нейроэкономике _____ ценность (полезность) альтернатив связывается с активностью нейронных сетей системы вознаграждения мозга	субъективная
ПК-5/ ПК-5.2	33. Нейроэкономические исследования показывают, что _____ вызывают более сильную эмоциональную реакцию, чем равноценные приобретения	потери
ПК-5/ ПК-5.2	34. Модели нейроэкономики учитывают как _____, так и эмоциональные компоненты процесса выбора	рациональные
ПК-5/ ПК-5.2	35. Нейроэкономика использует методы нейровизуализации, такие как _____, для анализа мозговых механизмов экономического поведения	МРТ и ЭЭГ
ПК-5/ ПК-5.2	36. Экспериментальные экономические _____ в нейроэкономике применяются для изучения кооперации, альтруизма и восприятия справедливости.	игры
ПК-5/ ПК-5.2	37. _____ в нейроэкономике описывает снижение субъективной ценности вознаграждений по мере увеличения временной задержки.	Концепция временного дисконтирования
ПК-5/ ПК-5.2	38. Нейроэкономика объясняет многие случаи «нерационального» поведения _____ между различными нейронными системами оценки полезности	конфликтом

ПК-5/ ПК-5.2	39. Быстрота и сила _____ реакции на сиюминутное вознаграждение во многом объясняет склонность людей к чрезмерному потреблению и недостаточному уровню сбережений.	дофаминовой
ПК-5/ ПК-5.2	40. _____ рассматривается как прикладной раздел нейроэкономики, использующий данные о мозговой активности для оптимизации маркетинговых стратегий и воздействий на потребителя	Нейромаркетинг

## Вопросы для проверки теоретических знаний по дисциплине

Компетенции/индикаторы достижения компетенции	Вопросы к зачету с оценкой по дисциплине
ПК-5/ ПК-5.2	1. Предмет исследования нейроэкономики.
ПК-5/ ПК-5.2	2. Методы исследования нейроэкономики
ПК-5/ ПК-5.2	3. Наноэкономическая основа поведенческой науки
ПК-5/ ПК-5.2	4. Эволюция поведенческой экономики
ПК-5/ ПК-5.2	5. Основатели поведенческой экономики
ПК-5/ ПК-5.2	6. Развитие исследований в области поведенческой экономики.
ПК-5/ ПК-5.2	7. Выбор в условиях определенности
ПК-5/ ПК-5.2	8. Теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски, ошибки мышления, фрейминг-эффекты
ПК-5/ ПК-5.2	9. Особенности принятия решений в условиях риска и неопределенности
ПК-5/ ПК-5.2	10. Управление экономическим поведением при помощи страхов.
ПК-5/ ПК-5.2	11. Многофункциональная роль личности экономических агентов, креативность и инновационность потребителей
ПК-5/ ПК-5.2	12. Эмоциональный интеллект и теория поколений.
ПК-5/ ПК-5.2	13. Фирма в поведенческой экономической теории, ограниченная рациональность в принятии экономических решений
ПК-5/ ПК-5.2	14. Модель переменной рациональности фирмы
ПК-5/ ПК-5.2	15. Фирма как коалиция участников.
ПК-5/ ПК-5.2	16. Развитие поведенческой теории фирмы, социально-эволюционная теория спиральной динамики.
ПК-5/ ПК-5.2	17. Реализация поведенческой теории фирмы в новой экономике, поведенческая основа взаимодействия в виртуальной среде Интернет.
ПК-5/ ПК-5.2	18. Основные концепции поведенческой теории потребления
ПК-5/ ПК-5.2	19. Субъективно-психологическая концепция цикла, психологические особенности информационных каскадов на поведение потребителей
ПК-5/ ПК-5.2	20. Прикладные аспекты поведенческой теории потребления
ПК-5/ ПК-5.2	21. Новейшие тенденции потребительского поведения, эстетизация потребительского поведения.
ПК-5/ ПК-5.2	22. Экономическая и психологическая сущность денег
ПК-5/ ПК-5.2	23. Отношение к деньгам как критерий сравнительных способов поведения экономических субъектов, типология «денежного» поведения.
ПК-5/ ПК-5.2	24. Макроэкономические исследования психологии денег, модель перекрывающихся поколений
ПК-5/ ПК-5.2	25. Прикладные аспекты поведенческих финансов

**Задания для проверки сформированных знаний, умений и навыков**  
**На открытое задание рекомендованное время – 15 мин**

Компетенции/индикаторы достижения компетенции	Задачи
ПК-5/ ПК-5.2	<p align="center">Задача 1</p> <p>Руководителю подразделения на совещании озвучили, что бюджет прошлого года составлял 50 млн руб. При планировании нового бюджета менеджеры ориентируются именно на эту цифру, несмотря на изменение условий рынка. Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проявляется эффект якоря — фиксация на первой озвученной информации.</li> <li>• Происходит снижение гибкости стратегического мышления.</li> <li>• Решение принимается не на основе анализа текущих данных, а на основе психологического ориентира.</li> </ul> <p>Нейроэкономический механизм: Активация системы быстрого мышления (System 1 по Канеману), снижение аналитической активности префронтальной коры.</p> <p>Управленческая рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Использовать «слепое» планирование без указания прошлых значений.</li> <li>• Внедрить процедуру независимой оценки бюджета несколькими группами.</li> <li>• Применять метод «нулевого бюджета».</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p align="center">Задача 2</p> <p>Компания отказывается от проекта с ожидаемой доходностью 20%, так как существует вероятность 10% потери части вложений. Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проявляется эффект неприятия потерь (loss aversion).</li> <li>• Потенциальные потери психологически воспринимаются сильнее, чем возможная выгода.</li> </ul> <p>Теория перспектив: Функция ценности асимметрична — круче в зоне потерь.</p> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Переформулировать проект в терминах вероятностей выигрыша.</li> <li>• Разделить риск на этапы (поэтапное инвестирование).</li> <li>• Использовать сценарный анализ.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p align="center">Задача 3</p> <p>Пациентам предлагается операция: Вариант А: «Вероятность выживания 90%» Вариант Б: «Вероятность смерти 10%» При равных показателях пациенты чаще выбирают вариант А. Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффект фрейминга.</li> <li>• Формулировка влияет на эмоциональную реакцию.</li> </ul> <p>Нейромеханизм: Активность миндалины при негативной формулировке.</p> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Стандартизировать коммуникацию.</li> <li>• Давать симметричную информацию (выживаемость и смертность одновременно).</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p align="center">Задача 4</p> <p>Сотрудники массово переходят в новую проектную группу, потому что это сделали «все».</p>

	Выявите проблему и дайте рекомендацию.
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Информационный каскад.</li> <li>• Социальное доказательство.</li> </ul> <p>Нейробаза:</p> <p>Активизация зон социального одобрения.</p> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Индивидуальные карьерные консультации.</li> <li>• Система персонализированных KPI.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p style="text-align: right;">Задача 5</p> <p>Руководитель игнорирует альтернативные прогнозы, считая свою стратегию безошибочной.</p> <p>Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффект overconfidence bias.</li> <li>• Недооценка риска.</li> </ul> <p>Последствия:</p> <p>Рост вероятности стратегических ошибок.</p> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Внедрение процедуры «адвокат дьявола».</li> <li>• Регулярный стресс-тест стратегий.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p style="text-align: right;">Задача 6</p> <p>Введение бонусов резко повысило краткосрочную продуктивность, но через 3 месяца мотивация снизилась.</p> <p>Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Привыкание дофаминовой системы.</li> <li>• Эффект адаптации.</li> </ul> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Вариативные вознаграждения.</li> <li>• Комбинация материальных и нематериальных стимулов.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p style="text-align: right;">Задача 7</p> <p>В условиях кризиса руководитель принимает импульсивные решения.</p> <p>Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Под стрессом усиливается активность миндалины.</li> <li>• Снижается роль рационального анализа.</li> </ul> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ввести правило «24 часов» для стратегических решений.</li> <li>• Использовать коллегиальные процедуры.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p style="text-align: right;">Задача 8</p> <p>Сотрудники предпочитают фиксированную зарплату переменной, даже если вторая выгоднее.</p> <p>Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Предпочтение определенности.</li> <li>• Неприятие риска.</li> </ul> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Комбинированная система оплаты.</li> <li>• Гарантированный минимум + бонус.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p style="text-align: right;">Задача 9</p>

	<p>Компания выбирает поставщика по привычке, игнорируя более выгодные предложения. Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффект статус-кво.</li> <li>• Когнитивная экономия.</li> </ul> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Периодическая ротация тендеров.</li> <li>• Сравнительные таблицы без указания «старого» поставщика.</li> </ul>
ПК-5/ ПК-5.2	<p>Задача 10</p> <p>Компания отказывается от инновации, так как предыдущий инновационный проект оказался неудачным. Выявите проблему и дайте рекомендацию.</p>
Ответ	<p>Анализ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Эффект «горячей руки» и негативного якоря.</li> <li>• Обобщение прошлого опыта.</li> </ul> <p>Рекомендация:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Разделять проекты по независимым рисковым профилям.</li> <li>• Использовать вероятностный анализ.</li> </ul>

## **ШКАЛЫ И КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Проведение экзамена по дисциплине как основной формы проверки знаний обучающихся предполагает соблюдение ряда условий, обеспечивающих педагогическую эффективность оценочной процедуры. Важнейшие среди них:

1. обеспечить самостоятельность ответа обучающегося по билетам одинаковой сложности требуемой программой уровня;
2. определить глубину знаний программы по предмету;
3. определить уровень владения научным языком и терминологией;
4. определить умение логически, корректно и аргументированно излагать ответ на зачете;
5. определить умение выполнять предусмотренные программой задания.

Оценка «отлично» выставляется, если студент дает полный и правильный ответ на поставленные в экзаменационном билете вопросы, выполняет предложенные задания, а также отвечает на дополнительные вопросы, если в таковых была необходимость:

а) обстоятельно раскрывает состояние вопроса, его теоретические и практические аспекты, при необходимости дает графическую интерпретацию ситуациям, закономерностям и процессам, имеющим место в дисциплине;

б) анализирует литературные источники по рассматриваемому вопросу и нормативно-правовые документы;

в) имеет собственную оценочную позицию по раскрываемому вопросу и умеет аргументировано ее изложить;

г) показывает полное и обоснованное решение задач.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он отказался от ответа или не смог ответить на вопросы билета, ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий.