

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Аксенов Сергей Леонидович
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.08.2023 09:15
Идентификатор ключа:
159e22ec4edaa8a694913d5c08c0b6671130587da9e1acf845343ffaf5ad101e

автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Региональный финансово-экономический институт»

Кафедра экономики и управления



Утверждаю
Декан юридического факультета
Ю.И. Петренко
«29» мая 2020 г.

Рабочая программа дисциплины «ТРЕЙДИНГ»

Направление подготовки	38.03.05 Бизнес-информатика
Профиль	Информационный бизнес
Квалификация (степень)	бакалавр
Факультет	Экономический
Форма обучения	Заочная



Курск 2020

Рецензенты:

Петренко Юрий Игоревич, к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и управления;

Аксенова Е.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления.

Рабочая программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по направлению подготовки 38.03.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от от 11 августа 2016 г. N 1002.

Рабочая программа предназначена для методического обеспечения дисциплины образовательной программы 38.03.05 Бизнес-информатика.

«29» мая 2020 г.

Составитель:



М.В. Абушенкова, ст. преподаватель
кафедры экономики и управления

© М.В. Абушенкова, 2020

© Региональный финансово-экономический институт, 2020

**Лист согласования рабочей программы
дисциплины «Трейдинг»**

Направление подготовки 38.03.05: **Бизнес-информатика**

Профиль: **Информационный бизнес**

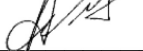
Квалификация (степень): **Бакалавр**

Факультет экономический

Заочная форма обучения

2020/2021 учебный год

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 8 от «29» мая 2020 г.


Зав. кафедрой _____  С.Л. Аксенов

Составитель: _____  М.В. Абушенкова

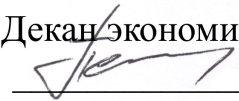
Согласовано:

Начальник УМУ _____  О.И. Петренко, «29» мая 2020 г.

Библиотекарь _____  Т.А. Котельникова, «29» мая 2020 г.

Председатель методической комиссии по профилю _____  В.Н. Бутова, «29» мая 2020 г.

**Изменения в рабочей программе
дисциплины «Трейдинг»
на 2021-2022 уч.год**

Утверждаю
Декан экономического факультета

Ю.И. Петренко
«25» августа 2021 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) внесены изменения в перечень вопросов для подготовки к экзамену.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 1 от «25» августа 2021 г.

Зав. кафедрой  С.Л. Аксенов

Согласовано:

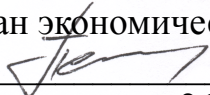
Начальник УМУ


О.И. Петренко, «25» августа 2021 г.

Председатель методической комиссии по профилю


В.Н. Бутова, «25» августа 2021 г.

**Изменения в рабочей программе
дисциплины «Трейдинг»
на 2022-2023 уч. год**

Утверждаю
Декан экономического факультета

Ю.И. Петренко
«26» августа 2022 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) внесены изменения в список интернет-ресурсов.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 1 от «26» августа 2022 г.


Зав. кафедрой  С.Л. Аксенов

Согласовано:

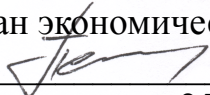
Начальник УМУ


О.И. Петренко, «26» августа 2022 г.

Председатель методической комиссии по профилю


В.Н. Бутова, «26» августа 2022 г.

**Изменения в рабочей программе
дисциплины «Трейдинг»
на 2023-2024 уч. год**

Утверждаю
Декан экономического факультета

Ю.И. Петренко
«25» августа 2023 г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

- 1) внесены изменения в список дополнительной литературы.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и управления, протокол № 1 от «25» августа 2023 г.


Зав. кафедрой  С.Л. Аксенов

Согласовано:

Начальник УМУ


О.И. Петренко, «25» августа 2023 г.

Председатель методической комиссии по профилю


В.Н. Бутова, «25» августа 2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	5
1. Цель и задачи изучения дисциплины.....	5
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы.	5
3. Место дисциплины в структуре ООП.....	7
СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий.....	7
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ.....	12
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	16
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	18
7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	23
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модуля).....	24
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	25
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.	42
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	43
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	44

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1. Цель и задачи изучения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Трейдинг» - формирование у будущих специалистов понимания профессиональной сущности решаемых задач, овладении технологиями организации бизнеса в сфере информационно коммуникационных технологий.

В соответствии с обозначенными целями основными задачами данного курса являются:

- развитие у студентов системного видения организации профессиональной деятельности на рынке информационных услуг и продуктов;
- формирование способностей проведения комплексной оценки качества информационных услуг и продуктов;
- выработка практических навыков разработки стратегии позиционирования фирмы сферы информационного бизнеса в условиях современной конкурентной среды;
- развитие способностей к самостоятельной работе и непрерывному самообразованию.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих общекультурных и профессиональных компетенций:

Тема практического занятия 1. владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);

Тема практического занятия 2. способность анализировать социально значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем (ОК-4);

Тема практического занятия 3. логически аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);

Тема практического занятия 4. иметь навыки работы с компьютером как средством управления информацией, обладать навыками поиска информации в глобальных компьютерных сетях (ПК-13);

Тема практического занятия 5. работать с информацией из различных источников (ОК-16);

Тема практического занятия 6. проведение исследования и анализ рынка ИС и ИКТ (ПК-2);

Тема практического занятия 7. способность выбирать рациональные ИС и ИКТ-решения для управления бизнесом (ПК-3);

Тема практического занятия 8. проведение анализа инноваций в экономике, управлении и ИКТ (ПК-4);

Тема практического занятия 9. позиционирование электронного предприятия на глобальном рынке; формирование потребительской аудитории и осуществление взаимодействия с потребителями, организация продажи в среде Интернет (ПК-11);

Тема практического занятия 10. создание новых бизнес предложений на основе инноваций в сфере ИКТ (ПК-29).

В результате изучения дисциплины «Трейдинг» студент должен:

Знать:

1. особенности информационно коммуникационных технологий (З-1);
2. возможности использования информационно коммуникационных технологий для управления бизнесом (З-2);
3. основные функции информационного бизнеса (З-3);
4. тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире (З-4);
5. особенности, виды и основные характеристики информационного продукта, информационной услуги (З-5);
6. технологии организации бизнеса в информационной сфере производства (З-6);
7. организационные формы предприятий в сфере информационного производства и информационного бизнеса (З-7);
8. виды, целевое и функциональное назначение электронных платежных систем; особенности ценообразования на рынке ИКТ (З-8);
9. перспективы развития информационного бизнеса (З-9).

Уметь:

1. проводить сравнительную оценку конкурентоспособности информационных продуктов и услуг (У-1);
2. осуществлять моделирование деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов (У-2);
3. разрабатывать модели ценообразования для различных видов информационных продуктов и услуг (У-3).

Владеть:

1. навыками проектирования проблемно-ориентированных информационных модулей (В-1);
2. выбора рациональных ИС и ИКТ-решений для управления бизнесом (В-2);
разработки моделей ценообразования информационных продуктов и услуг (В-3).

Соотнесение результатов обучения по дисциплине с планируемыми результатами освоения образовательной программы представлено в таблице, Приложение 1.

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина включена в базовую часть профессионального цикла ООП.

К исходным требованиям, необходимым для изучения дисциплины «Трейдинг», относятся знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин гуманитарного, социального и экономического цикла, а так же профессионального и математического циклов дисциплин: «Микроэкономика», «Анализ данных», «Вычислительные системы, сети и телекоммуникации», «Программирование», «Право», «Информационное право» .

Изучение данной дисциплины является основой для последующего изучения дисциплин профессионального цикла ООП: «Электронный бизнес», «Эффективность ИТ», «Стратегический маркетинг».

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий

Схема распределения учебного времени по видам учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины при заочной форме обучения – 2 зачетных единицы (72 академических часа)

Схема распределения учебного времени по семестрам

Виды учебной работы	Трудоемкость, час	
	5 курс	Всего
Общая трудоемкость	72	72
Аудиторная работа	36	36
в том числе:		
лекции	18	18
практические занятия	18	18
Самостоятельная работа	32	32
Промежуточная аттестация (зачет)	4	4

Тематический план дисциплины

№ п/ п	Разделы и темы дисциплины	Общая трудое мкость , час	В том числе			Самос тоятел ьная работа	Проме жуточн ая аттеста ция (зачет)
			аудиторных	из них:			
				всего	лекц.		
1	Основы информационного бизнеса	9	2	2		7	
2	Основные источники бизнес-информации	11	2	2		9	
3	Информационные услуги	9	2		2	5	
4	Информационный продукт	9				9	
5	Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса	11				11	
6	Ценообразование на рынке информационных продуктов	9				9	
7	Перспективы развития информационного бизнеса	10	2		2	8	
	Промежуточная аттестация (зачет)	4					
	Итого	72	8	4	4	32	4

Структура и содержание дисциплины

1. Основы информационного бизнеса.

Информационный бизнес: сущность, история развития и становления.

Понятие, функции информационного бизнеса. Тенденции развития информационного бизнеса в России и в мире.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 3, 6.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения

с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.
 Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11.
 Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; В-1.

2. Основные источники бизнес-информации

Бизнес информация: понятия, виды. Основные источники бизнес-информации (первичные и вторичные).

Классификация источников по стратегии поиска.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 3, 6.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-21.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1.

3. Информационные услуги

Информационная услуга: понятие, специфика предоставления.
 Классификация информационных услуг.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 3, 6.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2

4. Информационный продукт

Информационный продукт, его особенности, виды. Современные технологии создания информационного продукта. Проектирование информационных модулей. Аналитико-синтетические способы обработки информации. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг. Экономическая эффективность информационного бизнеса. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги: показатели, методика оценки..

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

5. Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса

Виды информационной деятельности. Типология фирм сферы информационного бизнеса.

Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: PR-агентство; аудиторская фирма, информационно-аналитический центр, посреднические фирмы, страховое агентство, общественные организации, образовательные учреждения, консалтинговые фирмы и др.

Литература:

Основная – 1; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; У-1; У-2; В-1; В-2.

6. Ценообразование на рынке информационных продуктов

Особенности ценообразования на рынке информационных продуктов.

Модель цены.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

7. Перспективы развития информационного бизнеса

Разработка и внедрение отраслевых информационных систем: позиционирование отраслевых информационных систем, целевая аудитория, задачи. Проблемы, сдерживающие развития информационного бизнеса в России. Внедрение отраслевых информационных систем. Виды услуг на основе отраслевых информационных систем.

Литература:

Основная – 1; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Практическое занятие № 1

Тема: «Основы информационного бизнеса»

Цель: формирование у студентов представления сущности информационного бизнеса, истории его возникновения и современных тенденциях развития; формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

1. Предпосылки возникновения информационного бизнеса, его особенности.
2. Сущность информационного бизнеса, область ведения информационного бизнеса.
3. Развитие информационного бизнеса в Европе.
4. Развитие информационного бизнеса в США.
5. Особенности ведения и развития информационного бизнеса в России.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 3, 6.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; В-1.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий.

Практическое занятие № 2

Тема: «Основные источники бизнес-информации»

Цель: формирование у студентов научного мышления, практических навыков работы с различными источниками бизнес-информации; формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

1. Классификация источников бизнес-информации (первичные, вторичные).
2. Классификация информационных источников по Лаивну.
3. Краткая характеристика наиболее распространенных источников бизнес-информации:

1. правительственные учреждения;
2. библиотеки;
3. торговые ассоциации;

4. компании, занимающиеся частными исследованиями и информацией;
5. газеты и журналы;
6. службы бизнес-информации;
7. базы данных в режиме онлайн.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 3, 6.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий.

Практическое занятие № 3

Тема: «Информационные услуги»

Цель: формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в типологии информационных услуг; формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

1. Классификация информационных услуг.
2. Специфика предоставления информационных услуг
3. Выпуск информационных изданий.
4. Предоставление первоисточника и ретроспективный поиск информации.
5. Традиционные услуги научно-технической информации.
6. Дистанционный доступ к удаленным базам данных.
7. Подготовка и оказание информационных услуг.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 3, 6.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий.

Практическое занятие № 4

Тема: «Информационный продукт»

Цель. Формирование у студентов представление о сущности информационных продуктов и особенностях их предоставления формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

1. Информационный продукт, его особенности, виды
2. Современные технологии создания информационного продукта. Проектирование информационных модулей.
3. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.
4. Экономическая эффективность информационного бизнеса.
5. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги: показатели, методика оценки.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий: решение задач.

Практическое занятие № 5

Тема: «Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса»

Цель: формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков в организации предприятий информационного бизнеса; формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: PR-агентство.
2. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: аудиторская фирма.
3. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: информационно-аналитический центр.

4. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: посреднические фирмы.
5. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: страховое агентство.
6. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: общественные организации.
7. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: образовательные учреждения.
8. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов: консалтинговые фирмы.

Литература:

Основная – 1; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий.

Практическое занятие № 6

Тема: «Ценообразование на рынке информационных услуг»

Цель: формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков по формированию цен на информационные продукты; формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности ценообразования на рынке информационных продуктов
2. Модель цены: продуктовый подход, институциональный подход, управленческий подход.
3. Ценообразование на основе «текущих цен» и ценообразование на основе «ощущения ценности».
4. Различные подходы в ценообразовании различных информационных продуктов.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.
 Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.
 Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий: решение задач.

Практическое занятие № 7

Тема: «Перспективы развития информационного бизнеса»

Цель: формирование у студентов навыков самостоятельного анализа современных тенденций развития информационного бизнеса; формирование общекультурных и профессиональных компетенций.

Вопросы для обсуждения:

- VI. Разработка и внедрения отраслевых информационных систем: позиционирование отраслевых информационных систем, целевая аудитория, задачи.
- VII. Проблемы, сдерживающие развития информационного бизнеса в России.
- VIII. Внедрение отраслевых информационных систем.
- IX. Виды услуг на основе отраслевых информационных систем.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ПК-2; ПК-3; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; У-1; У-2; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, доклад.

ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

Тема 5 «Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса»

Содержание лабораторной работы: Для каждой из предложенных видов фирм (PR-агентство; аудиторская фирма, информационно-аналитический центр, посреднические фирмы, страховое агентство, общественные организации, образовательные учреждения, консалтинговые фирмы), действующих в области информационного бизнеса, выделите:

1. область деятельности;
2. целевую аудиторию;
3. целесообразную организационно-правовую форму;

4. возможный штат сотрудников;
5. типологию продуктов, предлагаемых рынку;
6. способы продвижения продуктов;
7. модели ценообразования на продукт.

Литература:

Основная – 1; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2.

Формы контроля, оценочные средства: текущий контроль: опрос, самостоятельная работа, выполнение практических заданий: решение ситуационных задач.

Самостоятельная работа

Предполагает более углубленное изучение всех тем дисциплины “Трејдинг”.

Литература:

Основная – 1; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; З-6; З-7; З-8; З-9; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2; В-3.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).

Тема 1 «Основы информационного бизнеса»

1. Что означает понятие «информационный бизнес»?
2. Назовите основные функции информационного бизнеса.
3. Охарактеризуйте тенденции становления информационного бизнеса в России.
4. Дайте сравнительную оценку развития информационного бизнеса в России и в мире.

Тема 2. «Бизнес-информация»

1. Что означает понятие «бизнес информация»?
2. Назовите основные виды бизнес информации.
3. Назовите основные источники бизнес информации.
4. Приведите классификацию источников бизнес информации по стратегии поиска.

Тема 3. «Информационные услуги»

1. Дайте определение информационной услуги.
2. Опишите специфику предоставления информационных услуг.
3. Приведите классификацию информационных услуг.

Тема 4. «Информационный продукт, его особенности, виды»

1. Охарактеризуйте современные технологии создания информационного продукта.
2. Опишите технологию разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.
3. Назовите основные методы оценки качества информационных продуктов и услуг.

Тема 5. «Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса»

10. Назовите основные виды информационной деятельности.
11. Охарактеризуйте типологию фирм сферы информационного бизнеса.
12. Назовите отличительные особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.

Тема 6. «Особенности ценообразования на рынке информационных продуктов»

1. Охарактеризуйте особенности ценообразования на рынке информационных услуг и продуктов.
2. Приведите примеры моделей ценообразования для различных видов информационных продуктов и услуг.

Тема 7. «Перспективы развития информационного бизнеса»

1. Назовите основные этапы разработки и внедрения отраслевых информационных систем.
2. Какие факторы, сдерживающие развитие информационного бизнеса в России вы можете назвать?

Научно-исследовательская работа студентов

Научно-исследовательская работа студентов предполагает более глубокое исследование некоторых вопросов в следующих темах:

Тема “Перспективы развития информационного бизнеса”

Цель работы: проследить историю возникновения и развития информационного бизнеса в России и зарубежом, выделить факторы, влияющие на развитие информационного бизнеса, привести примеры успешных современных российских предприятий сферы информационного бизнеса.

Литература:

Основная – 1; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; З-6; З-7; З-8; З-9; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема “Организационные формы предприятий сферы информационного бизнеса”

Цель работы: рассмотреть особенности функционирования различных предприятий сферы информационного бизнеса, сделать самостоятельные выводы о тенденциях развития современного информационного рынка.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, , 4, 6, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; З-6; З-7; З-8; З-9; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема “Информационный проукт, его особенности и виды”

Цель работы: самостоятельно проанализировать этапы формирования

информационного продукта, исследовать типологию информационных продуктов, выделить наиболее популярные и перспективные направления.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, , 4, 6, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; З-6; З-7; З-8; З-9; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2; В-3.

Тема “Ценообразование на рынке информационных продуктов”

Цель работы: привить навыки самостоятельного анализа формирования цены на информационные продукты.

Литература:

Основная – 1; 2; 3; 4.

Дополнительная – 1, 2, , 4, 6, 5, 7.

Интернет-ресурс: <http://it.rfei.ru/~y>

Образовательные технологии, методы и формы обучения: дистанционные образовательные технологии, объяснительно-иллюстративного обучения с элементами проблемного изложения; развивающего обучения, проблемная лекция, практическое занятие, контекстное обучение.

Формируемые компетенции: ОК-1; ОК-4; ОК-6; ОК-13; ОК-16; ПК-2; ПК-3; ПК-4; ПК-11; ПК-29.

Образовательные результаты: З-1; З-2; З-3; З-4; З-5; З-6; З-7; З-8; З-9; У-1; У-2; У-3; В-1; В-2; В-3.

Примерный перечень тем курсовых проектов

1. Тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире.
2. Источники бизнес-информации, их развитие.
3. Информационная услуга как неотъемлемая часть информационного бизнеса.
4. Современные технологии создания информационного продукта.
5. Проектирование информационных модулей.
6. Технология разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.
7. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг (на примере ...)
8. Технологические критерии качества информационных продуктов и услуг.
9. Оценка структуры и содержания информационной услуги.
10. Методы оценки качества информационного продукта.
11. Экономическая эффективность информационного бизнеса.
12. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги (на примере..).
13. Виды информационной деятельности и современные тенденции их развития.
14. Типология фирм сферы информационного бизнеса,.
15. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.
16. Сравнительная характеристика методик ценообразования для информационных продуктов (на примере...).

Примечание.

Курсовые проекты с пометкой *(на примере...)* носят более прикладной характер и должны содержать практическую часть, выполненную на основе данных конкретного предприятия сферы информационного бизнеса.

Примерный перечень вопросов к зачету:

17. Понятие, функции информационного бизнеса.
18. Тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире
19. Бизнес информация: понятия, виды.
20. Основные источники бизнес-информации (первичные и вторичные).
21. Классификация источников по стратегии поиска.
22. Информационная услуга: понятие, специфика предоставления.
23. Классификация информационных услуг.
24. Современные технологии создания информационного продукта.
25. Проектирование информационных модулей: понятие информационных модулей, классификация, структура, характеристики.
26. Технология разработки метаинформативного и проблемно-ориентированного информационного модуля.
27. Аналитико-синтетические способы обработки информации.
28. Метод сравнения.
29. Комплексная оценка качества информационных продуктов и услуг.
30. Технологические критерии качества информационных продуктов и услуг .
31. Оценка структуры и содержания информационной услуги.
32. Методы оценки качества информационного продукта.
33. Экономическая эффективность информационного бизнеса.
34. Оценка конкурентоспособности информационного продукта и информационной услуги: показатели, методика оценки.
35. Виды информационной деятельности.
36. Типология фирм сферы информационного бизнеса, их краткая характеристика.
37. Особенности организации деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов.
38. Модель цены.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).

См. Приложение №2 к рабочей программе.

7. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модулю).

Основная литература

1. Молоткова Н.В. , Сахаров И.С. Качество услуг ИТ-аутсорсинга: организационно-технологические решения. Учебное пособие. Тамбов. Изд-во ТГТУ, 2012.
2. Бизнес-планирование: учеб. пособие с грифом УМО / Попов, В.М. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 816с.
3. Астафьева Н.Е., Молоткова Н.В. Общенаучные методы познания в контексте проектирования информационных моделей знаний: учебное пособие - Тамбов: Изд-во ИПКРО, 2013.
4. Молоткова Н.В. Информационные технологии в бизнесе: Учебное пособие - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2012.

Дополнительная литература

1. Организация коммерческой деятельности: информационный бизнес: метод. рек. / Молоткова Н.В. - Тамбов: ТГТУ, 2006.
2. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. – М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Смирнов С.Н. Электронный бизнес // Серия: ИТ-Экономика. – Изд-во: ДМК пресс, 2003.
4. Самоукин А.И. Экономика и психология бизнеса / Самоукин А.И., Самоукина Н.В. - Дубна: Феникс+, 2001.
5. Рынок информационных и коммуникационных технологий (ИКТ): система «все включено». – Эксперт РА, 2011. - 526 с.
6. Маркетинговое исследование рынка информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в РФ. - Агентство Промышленной Информации, 2011. - 233 с.

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины (модулю).

- 1.Электронная библиотека Регионального финансово-экономического института <http://students.rfei.ru/a/students/library.jspx>
- 2.Федеральный портал «Российское образование» <http://www.edu.ru/>
- 3.Федеральное хранилище «Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов» <http://school-collection.edu.ru/>
- 4.Российская Государственная Библиотека <http://www.rsl.ru/>
- 5.Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского, Киев <http://www.nbuv.gov.ua/>
- 6.Научная библиотека санкт-петербургского государственного университета <http://www.lib.pu.ru/>
- 7.Фундаментальная библиотека СпбГПУ <http://www.unilib.neva.ru/rus/lib/>
- 8.Официальный сайт Росбизнесконсалтинга <http://www.rbc.ru/>

9. Электронная библиотека нехудожественной литературы по русской и мировой истории, искусству, культуре, прикладным наукам. Книги, периодика, графика, справочная и техническая литература для учащихся средних и высших учебных заведений <http://www.bibliotekar.ru/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модулю).

Методические указания по изучению дисциплины представляют собой комплекс рекомендаций и объяснений, позволяющих бакалавру оптимальным образом организовать процесс изучения данной дисциплины. Известно, что в структуре учебного плана значительное время отводится на самостоятельное изучение дисциплины. В рабочих программах дисциплин размещается примерное распределение часов аудиторной и внеаудиторной нагрузки по различным темам данной дисциплины.

Для успешного освоения дисциплины бакалавр должен:

1. Прослушать курс лекций по дисциплине.
2. Выполнить все задания, рассматриваемые на практических занятиях, включая решение задач.
3. Выполнить все домашние задания, получаемые от преподавателя.
4. Решить все примерные практические задания, рассчитанные на подготовку к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации особое внимание следует обратить на следующие моменты:

1. Выучить определения всех основных понятий.
2. Повторить все задания, рассматриваемые в течение семестра.
3. Проверить свои знания с помощью тестовых заданий.

Рекомендации по работе на лекционном занятии

На лекциях преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на семинарское занятие и указания на самостоятельную работу. В ходе лекции бакалавр должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Рекомендации для самостоятельной работы

Самостоятельная работа бакалавров – планируемая учебная, научно-исследовательская работа, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Цель самостоятельной работы бакалавра – научиться осмысленно и самостоятельно работать сначала с учебным материалом, затем с научной информацией, изучить основы самоорганизации и самовоспитания с тем,

чтобы в дальнейшем непрерывно повышать свою квалификацию.

Целью самостоятельной работы бакалавров по дисциплине является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками решения задач и теоретическим материалом по дисциплине. Самостоятельная работа способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению различных проблем.

В зависимости от конкретных видов самостоятельной работы, используемых в каждой конкретной рабочей программе, следует придерживаться следующих рекомендаций.

Одной из форм текущего контроля знаний студентов является контрольная работа. Контрольная работа подразумевает знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме.

Выполняя контрольную работу, необходимо внимательно ознакомиться с условиями заданий и написать развернутый и аргументированный ссылками на нормативные акты и литературу ответ. При написании контрольной работы необходимо проанализировать научную и учебную специальную литературу, действующие нормативно-правовые акты, публикации в периодической печати, судебную практику, статистические данные. В процессе выполнения работы необходимо подтверждать свои выводы цифровыми примерами, представленными в виде таблиц, диаграмм, графиков, а также примерами судебной практики. Как правило, контрольные работы проводятся на семинарском занятии.

Подготовка к написанию реферата предполагает поиск литературы и составление списка используемых источников, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; формулирование основных аспектов проблемы.

Коллоквиум представляет собой одну из форм учебных занятий, ориентированную на определение качества работы с конспектом лекций, подготовки ответов к контрольным вопросам и др. Коллоквиумы, как правило, проводятся в форме мини-экзамена, имеющего целью уменьшить список тем, выносимых на основной экзамен, и оценить текущий уровень знаний бакалавров.

При подготовке к практикуму/лабораторной работе бакалаврам предлагается выполнить задания, подготовить проекты, составленные преподавателем по каждой учебной дисциплине.

Следует также учитывать краткие комментарии при написании курсовой работы, если она предусмотрена рабочей программой, и подготовке к итоговому контролю, проводимого в форме зачета и (или) экзамена. Так, написание курсовой работы базируется на изучении научной, учебной, нормативной и другой литературы. Включает отбор необходимого материала, формирование выводов и разработку конкретных рекомендаций по решению поставленных цели и задач, проведение практических

исследований по данной теме. Все необходимые требования к оформлению находится в методических указаниях по написанию курсовой работы.

Рекомендации по подготовке к практическому (семинарскому) занятию

Семинарское занятие представляет собой такую форму обучения в учреждениях высшего образования, которая предоставляет студентам возможности для обсуждения теоретических знаний с целью определения их практического применения, в том числе средствами моделирования профессиональной деятельности. Семинарские занятия служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности бакалавров по изучаемой дисциплине. При наличии практических заданий по изучаемой дисциплине бакалавр выполняет все упражнения и задачи, подготовленные преподавателем. Целью практического занятия является более углубленное изучение отдельных тем дисциплины и применение полученных теоретических навыков на практике.

Семинарское занятие не сводится к закреплению или копированию знаний, полученных на лекции. Его задачи значительно шире, сложнее и интереснее. Семинарское занятие одновременно реализует учебное, коммуникативное и профессиональное предназначение. Подготовка к практическому (семинарскому) занятию начинается с тщательного ознакомления с условиями предстоящей работы, т. е. с обращения к планам семинарских занятий.

Подготовка к практическим занятиям должна носить систематический характер. Это позволит бакалавру в полном объеме выполнить все требования преподавателя.

Тщательная подготовка к семинарским занятиям, как и к лекциям, имеет определяющее значение: семинар пройдет так, как аудитория подготовилась к его проведению.

Самостоятельная работа – столп, на котором держится вся подготовка по изучаемому курсу. Готовясь к практическим занятиям, следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями, альбомами схем и др. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью.

При подготовке к семинару бакалавры имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем бакалавры вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы. Определившись с проблемой, привлекающей наибольшее внимание, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Следует иметь в виду, что в семинаре участвует вся группа, а потому задание к практическому занятию следует распределить на весь коллектив. Задание должно быть охвачено полностью и рекомендованная литература должна быть освоена группой в полном объеме.

Для полноценной подготовки к практическому занятию чтения учебника крайне недостаточно – в учебных пособиях излагаются только принципиальные основы, в то время как в монографиях и статьях на ту или иную тему поднимаемый вопрос рассматривается с разных ракурсов или ракурса одного, но в любом случае достаточно подробно и глубоко. Тем не менее, для того, чтобы должным образом сориентироваться в сути задания, сначала следует ознакомиться с соответствующим текстом учебника – вне зависимости от того, предусмотрена ли лекция в дополнение к данному семинару или нет. Оценив задание, выбрав тот или иной сюжет, и подобрав соответствующую литературу, можно приступать собственно к подготовке к семинару. Для получения более глубоких знаний бакалаврам рекомендуется изучать дополнительную литературу. Следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями, альбомами схем и др. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью. В ходе работы студент должен применить приобретенные знания при обобщении теоретического и практического материала, продемонстрировать навыки грамотного изложения своих мыслей с использованием общеправовой и отраслевой терминологии.

Семинар (практическое занятие) предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Преподаватель формулирует цель занятия и характеризует его основную проблематику. Заслушиваются сообщения бакалавров. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Кроме того заслушиваются сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. Преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет оценки выступавшим бакалаврами. В целях контроля подготовленности бакалавров и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе семинарских занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

На семинаре идёт не проверка вашей подготовки к занятию (подготовка есть необходимое условие), но степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. Поэтому беседа будет идти не по содержанию прочитанных работ; преподаватель будет ставить проблемные вопросы, не все из которых могут прямо относиться к обработанной вами литературе.

В ходе практических занятий бакалавры под руководством преподавателя могут рассмотреть различные методы решения задач по дисциплине. Продолжительность подготовки к практическому занятию должна составлять не менее того объема, что определено тематическим планированием в рабочей программе. Практические занятия по дисциплине могут проводиться в различных формах:

- 1) устные ответы на вопросы преподавателя по теме занятия;
- 2) письменные ответы на вопросы преподавателя;
- 3) групповое обсуждение той или иной проблемы под руководством и контролем преподавателя;
- 4) заслушивания и обсуждение контрольной работы;
- 5) решение задач.

При работе необходимо не только привлечь наиболее широкий круг литературы, но и суметь на ее основе разобраться в степени изученности темы. Стоит выявить дискуссионные вопросы, нерешенные проблемы, попытаться высказать свое отношение к ним, привести и аргументировать свою точку зрения или отметить, какой из имеющихся в литературе точек зрения по данной проблематике придерживается автор и почему.

Рекомендации по работе с литературой

Изучение литературы очень трудоемкая и ответственная часть подготовки к семинарскому занятию, написанию эссе, реферата, доклада и т.п. Работа над литературой, статья ли это или монография, состоит из трёх этапов – чтения работы, её конспектирования, заключительного обобщения сути изучаемой работы.

Работа с литературой, как правило, сопровождается записями в следующих формах:

- конспект – краткая схематическая запись основного содержания научной работы. Целью конспектирования является выявление логики, схемы доказательств, основных выводов произведения;
- план – краткая форма записи прочитанного, перечень вопросов, рассматриваемых в книге, статье, составление плана раскрывает логику произведения, способствует ориентации в его содержании;
- выписки – либо цитаты из произведения, либо дословное изложение мест из источника, способствуют более глубокому пониманию читаемого текста;
- тезисы – сжатое изложение основных мыслей и положений прочитанного материала;
- аннотация – очень краткое изложение содержания прочитанной работы, составляется после полного прочтения и осмысливания работы;
- резюме – краткая оценка прочитанного произведения, отражает наиболее общие выводы и положения работы, ее концептуальные итоги.

Прежде, чем браться за конспектирование, скажем, статьи, следует её хотя бы однажды прочитать, чтобы составить о ней предварительное мнение, постараться выделить основную мысль или несколько базовых точек, опираясь на которые можно будет в дальнейшем работать с текстом.

Конспектирование – дело очень тонкое и трудоёмкое, в общем виде может быть определено как фиксация основных положений и отличительных черт рассматриваемого труда вкупе с творческой переработкой идей, в нём содержащихся. Конспектирование – один из эффективных способов усвоения письменного текста. Хотя само конспектирование уже может рассматриваться как обобщение, тем не менее есть смысл выделить последнее особицей, поскольку в ходе заключительного обобщения идеи изучаемой работы окончательно утверждаются в сознании изучающего.

Достоинством заключительного обобщения как самостоятельного этапа работы с текстом является то, что здесь читатель, будучи автором обобщений, отделяет себя от статьи, что является гарантией независимости читателя от текста.

Если программа занятия предусматривает работу с источником, то этой стороне подготовки к семинару следует уделить пристальное внимание. В сущности, разбор источника не отличается от работы с литературой – то же чтение, конспектирование, обобщение.

Рекомендации к написанию реферата

Использование реферата в качестве промежуточного или итогового отчета студента о самостоятельном изучении какой-либо темы учебного курса предполагает, прежде всего, установление целей и задач данной работы, а также его функциональной нагрузки в процессе обучения.

Реферат – это композиционно-организованное, обобщенное изложение содержания источника информации (в учебной ситуации – статей, монографий, материалов конференции, официальных документов и др., но не учебника по данной дисциплине). Тема реферата может быть предложена преподавателем или выбрана студентом из рабочей программы соответствующей дисциплины.

Возможно, после консультации с преподавателем, обоснование и формулирование собственной темы.

Тема реферата должна отражать проблему, которая достаточно хорошо исследована в науке. Как правило, внутри такой проблемы выбирается для анализа какой-либо единичный аспект.

Тематика может носить различный характер:

- межпредметный,
- внутрипредметный,
- интегративный,
- быть в рамках программы дисциплины или расширять ее содержание (рассмотрение истории проблемы, новых теорий, новых аспектов проблемы).

Целью реферата является изложение какого-либо вопроса на основе обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких первоисточников. Другими словами, реферат отвечает на вопрос «какая информация содержится в первоисточнике, что излагается в нем?».

Принимая во внимание, что реферат – одна из форм интерпретации исходного текста одного или нескольких первоисточников, следует сформулировать задачу, стоящую перед студентами: создать новый текст на основе имеющихся текстов, т.е. текст о тексте. Новизна в данном случае подразумевает собственную систематизацию материала при сопоставлении различных точек зрения авторов и изложении наиболее существенных положений и выводов реферируемых источников.

1. Требования к рефератам.

Прежде всего, следует помнить, что реферат не должен отражать субъективных взглядов референта (студента) на излагаемый вопрос, а также давать оценку тексту.

Основными требованиями к реферату считаются:

1. информативность и полнота изложения основных идей первоисточника;
2. точность изложения взглядов автора – неискаженное фиксирование всех положений первичного текста,
3. объективность – реферат должен раскрывать концепции первоисточников с точки зрения их авторов;
4. изложение всего существенного – «чтобы уметь схватить новое и существенное в сочинениях» (М.В. Ломоносов);
5. изложение в логической последовательности в соответствии с обозначенной темой и составленным планом;
6. соблюдение единого стиля – использование литературного языка в его научно-стилевой разновидности;
7. корректность в характеристике авторского изложения материала.

2. Виды рефератов.

По характеру воспроизведения информации различают рефераты репродуктивные и продуктивные.

Репродуктивные рефераты воспроизводят содержание первичного текста:

- реферат-конспект содержит в обобщенном виде фактографическую информацию, иллюстративный материал, сведения о методах исследования, о полученных результатах и возможностях их применения;
- реферат-резюме приводит только основные положения, тесно связанные с темой текста.

Продуктивные рефераты предполагают критическое или творческое осмысление литературы:

- реферат-обзор охватывает несколько первичных текстов, дает сопоставление разных точек зрения по конкретному вопросу;
- реферат-доклад дает анализ информации, приведенной в первоисточниках, и объективную оценку состояния проблемы.

По количеству реферируемых источников:

- монографические – один первоисточник;
- обзорные – несколько первичных текстов одной тематики.

По читательскому назначению:

- общие – характеристика содержания в целом; ориентация на широкую аудиторию;
- специализированные – ориентация на специалистов.

3. Этапы работы над рефератом.

1. Выбор темы.
2. Изучение основных источников по теме.
3. Составление библиографии.
4. Конспектирование необходимого материала или составление тезисов.

5. Систематизация зафиксированной и отобранной информации.
6. Определение основных понятий темы и анализируемых проблем.
7. Разработка логики исследования проблемы, составление плана.
8. Реализация плана, написание реферата.
9. Самоанализ, предполагающий оценку новизны, степени раскрытия сущности проблемы, обоснованности выбора источников и оценку объема реферата.
10. Проверка оформления списка литературы.
11. Редакторская правка текста.
12. Оформление реферата и проверка текста с точки зрения грамотности и стилистики.

4. Структура реферата.

В структуре реферата выделяются три основных компонента: библиографическое описание, собственно реферативный текст, справочный аппарат.

Библиографическое описание предполагает характеристику имеющихся на эту тему работ, теорий; историографию вопроса; выделение конкретного вопроса (предмета исследования); обоснование использования избранных первоисточников.

Собственно реферативный текст:

Введение – обоснование актуальности темы, проблемы; предмет, цели и задачи реферируемой работы, предварительное формулирование выводов.

Основная часть – содержание, представляющее собой осмысление текста, аналитико-синтетическое преобразование информации, соответствующей теме реферата.

Основную часть рекомендуется разделить на два-три вопроса. В зависимости от сложности и многогранности темы, вопросы можно разделить на параграфы. Чрезмерное дробление вопросов или, наоборот, их отсутствие приводят к поверхностному изложению материала. Каждый вопрос должен заканчиваться промежуточным выводом и указывать на связь с последующим вопросом.

Заключение – обобщение выводов автора, область применения результатов работы.

Справочный аппарат:

Список литературы – список использованных автором реферата работ (может состоят из одного и более изданий).

Приложения (необязательная часть) – таблицы, схемы, графики, фотографии и т.д.

Реферат как образец письменной научной речи

1. Качества научной речи.

Функциональные стили различаются:

- характером передаваемой информации;
- сферой функционирования;
- адресатом;
- использованием языковых средств различных уровней.

Главной коммуникативной задачей реферата является выражение научных понятий и умозаключений.

Реферат должен быть написан научным стилем, что предполагает:

- передачу информации научного характера;
- функционирование в образовательной среде;
- в качестве адресата преподавателя, т.е. специалиста, или студентов,
- заинтересованных в получении данной информации;
- демонстрацию характерных языковых особенностей письменной разновидности научно-учебного подстиля литературного языка.

Научный стиль обладает рядом экстралингвистических характеристик, или качеств:

- точность – строгое соответствие слов обозначаемым предметам и явлениям действительности (знание предмета и умение выбирать необходимую лексику);
- понятность – доступность речи для тех, кому она адресована (правильное использование терминов, иностранных слов, профессионализмов);
- логичность, последовательность – четкое следование в изложении логике и порядку связей в действительности (первоисточнике);
- объективность – отсутствие субъективных суждений и оценок в изложении информации;
- абстрактность и обобщенность – отвлеченность от частных, несущественных признаков;
- преобладание рассуждения как типа речи над описанием и повествованием;
- графическая информация наличие схем, графиков, таблиц, формул и т.п.

2. Особенности письменной научной речи

Письменная речь, в отличие от устной, подразумевает:

- определенную степень подготовленности к работе;
- возможность исправления и доработки текста;
- наличие композиции строения, соотношения и взаимного расположения частей реферата;
- выдержанность стиля изложения; строгое следование лексическим и грамматическим нормам.

Доминирующим фактором организации языковых средств в научном стиле является их обобщенно-отвлеченный характер на лексическом и грамматическом уровнях языковой системы.

Лексический уровень предполагает:

- использование абстрактной лексики, преобладающей над конкретной: мышление, отражение, изменяемость, преобразование, демократизация и т.п.;

- отсутствие единичных понятий и конкретных образов, что подчеркивается употреблением слов обычно, постоянно, регулярно, систематически, каждый и т.п.;
- преобладание терминов различных отраслей науки: лексикология, коммуникация, эмпиризм, гносеология, адаптация и т.п.;
- использование слов общенаучного употребления: функция, качество, значение, элемент, процесс, анализ, доказательство и т.п.;
- употребление многозначных слов в одном (реже двух) значениях: предполагать (считать, допускать); окончание (завершение), рассмотреть (разобрать, обдумать, обсудить) и т.п.;
- наличие специфических фразеологизмов: рациональное зерно, демографический взрыв, магнитная буря и т.п.;
- клиширование: представляет собой..., включает в себя..., относится к..., заключается в... и т.п.;
- преобладание отвлеченных существительных над однокоренными глаголами: взаимодействие, зависимость, классификация, систематизация и т.п.

Грамматический уровень:

- использование аналитической степени сравнения: более сложный, наиболее простой, менее известный и т.п. в отличие от эмоционально окрашенных: наиважнейший, сложнейший, ближайший и т.п.;
- преимущественное употребление глаголов 3 лица ед. и мн.ч. настоящего времени (реже 1 лица будущего времени сравним, рассмотрим): исследуются, просматривается, подразумевается, доказывает и т.п.;
- активность союзов, предлогов, предложных сочетаний: в связи..., в соответствии..., в качестве..., в отношении..., сравнительно с ... и т.п.;
- преобладание пассивных (страдательных) конструкций: рассмотрены вопросы,
- описаны явления, сделаны выводы, отражены проблемы и т.п.;
- выражение четкой связи между частями сложного предложения: следует сказать, что...; наблюдения показывают, что..., необходимо подчеркнуть, что... и т.п.;
- усиленная связующая функция наречий и наречных выражений: поэтому, итак, таким образом, наконец... и т.п.;
- осложнение предложений обособленными конструкциями: «Стремлением к смысловой точности и информативности обусловлено употребление в научной речи конструкций с несколькими вставками и пояснениями, уточняющими содержание высказывания, ограничивающими его объем, указывающими источник информации и т.д.».

Обобщая отличительные языковые особенности письменного научного стиля, можно сказать, что он характеризуется:

- употреблением книжной, нейтральной и терминологической лексики;
- преобладанием абстрактной лексики над конкретной;
- увеличением доли интернационализмов в терминологии;
- относительной однородностью, замкнутостью лексического состава;
- неупотребительностью разговорных и просторечных слов; слов с эмоционально-экспрессивной и оценочной окраской;
- наличием синтаксических конструкций, подчеркивающих логическую связь и последовательность мыслей.

Оформление реферата. Критерии оценки.

Правила оформления реферата регламентированы. Объем – не более 10-15 стр. машинописного текста, напечатанного в формате Word 7,0, 8,0; размер шрифта – 14; интервал – 1,5, формат бумаги А 4, сноски постраничные, сплошные; поле (верхнее, нижнее, левое, правое) 2 мм; выравнивание – по ширине; ориентация книжная; шрифт Times New Roman Cyr.

Работа должна иметь поля; каждый раздел оформляется с новой страницы.

Титульный лист оформляется в соответствии с установленной формой.

На первой странице печатается план реферата, включающий в себя библиографическое описание; введение, разделы и параграфы основной части, раскрывающие суть работы, заключение; список литературы; приложения.

В конце реферата представляется список использованной литературы с точным указанием авторов, названия, места и года ее издания.

Критерии оценки реферата.

1. Степень раскрытия темы предполагает:

- соответствие плана теме реферата;
- соответствие содержания теме и плану реферата;
- полноту и глубину раскрытия основных понятий;
- обоснованность способов и методов работы с материалом;
- умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;
- умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу.

2. Обоснованность выбора источников оценивается:

- полнотой использования работ по проблеме;
- привлечением наиболее известных и новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).

3. Соблюдение требований к оформлению определяется:

- правильным оформлением ссылок на используемую литературу;
- оценкой грамотности и культуры изложения;

- владением терминологией и понятийным аппаратом проблемы;
- соблюдением требований к объему реферата;
- культурой оформления.

Защита реферата

Рефераты обычно представляются на заключительном этапе изучения дисциплины как результат итоговой самостоятельной работы студента. Защита реферата осуществляется или на аудиторных занятиях, предусмотренных учебным планом, или на зачете как один из вопросов билета (последнее определяется преподавателем).

Если реферат подразумевает публичную защиту, то выступающему следует заранее подготовиться к реферативному сообщению, а преподавателю и возможным оппонентам – ознакомиться с работой.

Реферативное сообщение отличается от самого реферата прежде всего объемом и стилем изложения, т.к. учитываются особенности устной научной речи и публичного выступления в целом. В реферативном сообщении содержание реферата представляется подробно (или кратко) и, как правило, вне оценки, т.е. изложение приобретает обзорный характер и решает коммуникативную задачу (передать в устной форме информацию, которая должна быть воспринята слушателями). Учитывая публичный характер высказываний, выступающий должен:

- составить план и тезисы выступления;
- кратко представить проблематику, цель, структуру и т.п.;
- обеспечить порционную подачу материала не в соответствии с частями, разделами и параграфами, а сегментировать в зависимости от новизны информации;
- соблюдать четкость и точность выражений, их произнесение; обращать внимание на интонацию, темп, громкость и т.п. особенности публичного выступления;
- продемонстрировать подготовленный характер высказываний, допуская, как в любой другой устной речи, словесную импровизацию.

Рекомендации по написанию эссе

Эссе – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Цель эссе состоит в развитии таких навыков, как самостоятельное творческое мышление и письменное изложение собственных мыслей.

Структура эссе определяется предъявляемыми требованиями:

- мысли автора по проблеме излагаются в форме кратких тезисов.

– мысль должна быть подкреплена доказательствами – поэтому за тезисом следуют аргументы.

Аргументы – это факты, явления общественной жизни, события, жизненные ситуации и жизненный опыт, научные доказательства, ссылки на мнение ученых и др.

Эссе обычно имеет кольцевую структуру (количество тезисов и аргументов зависит от темы, избранного плана, логики развития мысли):

- вступление
- тезис, аргументы
- тезис, аргументы
- тезис, аргументы
- заключение.

При написании эссе надо учитывать следующее:

Вступление и заключение должны фокусировать внимание на проблеме (во вступлении она ставится, в заключении – резюмируется мнение автора).

Необходимо выделение абзацев, красных строк, установление логической связи абзацев: так достигается целостность работы.

Стиль изложения: эмоциональность, экспрессивность, художественность.

Правила написания эссе:

- из формальных правил можно назвать только одно – наличие заголовка;
- внутренняя структура может быть произвольной. Поскольку это малая форма письменной работы, то не требуется обязательное повторение выводов в конце, они могут быть включены в основной текст или в заголовок;
- аргументация может предшествовать формулировке проблемы. Формулировка проблемы может совпадать с окончательным выводом.

В качестве примера можете познакомиться с широко известными эссе И.А. Бунина («Недостатки современной поэзии»), Д.С. Мережковского («О причинах упадка и новых течениях современной русской литературы»), К.Д. Бальмонта («Элементарные слова о символической поэзии»), В.Я. Брюсова («Ключи тайн»), Вяч. Иванова («Символизм как миропонимание»), А.А. Блока («О лирике»).

Учебно-методические указания к выполнению тестовых заданий.

Тестовый контроль отличается от других методов контроля (устные и письменные экзамены, зачеты, контрольные работы и т.п.) тем, что он представляет собой специально подготовленный контрольный набор заданий, позволяющий надежно и адекватно количественно оценить знания обучающихся посредством статистических методов.

Все вышеуказанные преимущества тестового контроля могут быть достигнуты лишь при использовании теории педагогических тестов, которая сложилась на стыке педагогики, психологии и математической статистики. Основными достоинствами применения тестового контроля являются:

- объективность результатов проверки, так как наличие заранее определенного эталона ответа (ответов) каждый раз приводит к одному и тому же результату;
- повышение эффективности контролирующей деятельности со стороны преподавателя за счет увеличения её частоты и регулярности;
- возможность автоматизации проверки знаний учащихся, в том числе с использованием компьютеров;
- возможность использования в системах дистанционного образования.

Тест – инструмент, состоящий из системы тестовых заданий с описанными системами обработки и оценки результата, стандартной процедуры проведения и процедуры для измерения качеств и свойств личности, изменение которых возможно в процессе систематического обучения.

Преимущество тестового контроля состоит в том, что он является научно обоснованным методом эмпирического исследования и в определенной сфере позволяет преодолеть умозрительные оценки знаний студентов. Следует отметить, что задания, используемые многими преподавателями и называемые ими тестовыми, на самом деле таковыми вовсе не являются. В отличие от обычных задач тестовые задания имеют четкий однозначный ответ и оцениваются стандартно на основе ценника. В самом простом случае оценка студента есть сумма баллов за правильно выполненные задания. Тестовые задания должны быть краткими, ясными и корректными, не допускающими двусмысленности. Сам же тест представляет собой систему заданий возрастающей трудности. Тестовый контроль может применяться как средство текущего, тематического и рубежного контроля, а в некоторых случаях и итогового.

Текущее тестирование осуществляется после изучения отдельной темы или группы тем. Текущее тестирование, прежде всего, является одним из элементов самоконтроля и закрепления слушателем пройденного учебного материала.

Виды тестовых заданий

Тестовое задание (ТЗ) может быть представлено в одной из следующих стандартизированных форм:

- закрытое ТЗ, предполагающее выбор ответов (испытуемый выбирает правильный ответ (ответы) из числа готовых, предлагаемых в задании теста);
- открытое ТЗ (испытуемый сам формулирует краткий или развернутый ответ);
- ТЗ на установление правильной последовательности;
- ТЗ на установление соответствия между элементами двух множеств.

Закрытое тестовое задание

Закрытое ТЗ состоит из неполного тестового утверждения с одним ключевым элементом и множеством допустимых вариантов ответов, один или несколько из которых являются правильными. Тестируемый студент определяет правильные ответы из данного множества. Рекомендуется пять

или шесть вариантов ответов, из которых два или три являются правильными.

Открытое тестовое задание

Открытое ТЗ имеет вид неполного утверждения, в котором отсутствует один или несколько ключевых элементов и требует самостоятельной формулировки ответа тестируемого. В качестве отсутствующих ключевых элементов могут быть: число, буква, слово или словосочетание. При формулировке задания на месте ключевого элемента необходимо поставить прочерк или многоточие.

Тестовое задание на установление правильной последовательности

ТЗ на установление правильной последовательности состоит из однородных элементов некоторой группы и четкой формулировки критерия упорядочения этих элементов.

Тестовое задание на установление соответствия

ТЗ на установление соответствия состоит из двух групп элементов и четкой формулировки критерия выбора соответствия между ними. Внутри каждой группы элементы должны быть однородными. Количество элементов во второй группе должно превышать количество элементов первой группы, но не более чем в 2 раза. Максимально допустимое количество элементов во второй группе не должно превышать 10. Количество же элементов в первой группе должно быть не менее двух.

Требования к тестовым заданиям

Для обеспечения адекватности оценки знаний тесты должны обладать следующими свойствами:

- тест должен быть **репрезентативным** с точки зрения изучаемого материала (ответы на вопросы, поставленные в тесте, не должны выходить за пределы данной учебной дисциплины);
- тест должен быть **уместным**: формулировка и состав вопросов должны соответствовать основной цели дисциплины (при тестировании по определенной теме вопросы должны соответствовать одной из основных задач дисциплины, упомянутых в программе курса);
- тест должен быть **объективным**, что заключается в неизбежности выбора правильного варианта ответа различными экспертами, а не только преподавателем, оставившим тест;
- тест должен быть **специфичным**, т.е. в тесте не должно быть таких вопросов, на которые мог бы ответить человек, не знающий данной дисциплины, но обладающий достаточной эрудицией;
- тест должен быть **оперативным**, что предусматривает возможность быстрого ответа на отдельный вопрос, поэтому вопросы формулируются коротко и просто и не должны включать редко используемые слова, конечно, если эти слова не являются понятиями, знание которых предусмотрено в учебной дисциплине.

Перечисленные свойства тестовых заданий обеспечивают необходимый качественный уровень проведения итогового контроля, к которому предъявляются следующие требования.

Процесс тестирования должен быть **валидным** (значимым), когда результаты подтверждают конкретные навыки и знания, которые экзамен подразумевает проверить.

Тестирование является **объективным**, если результаты не отражают мнения или снисходительность проверяющего.

Убедиться в **надежности** тестирования можно, если результаты повторно подтверждены последующими контрольными мероприятиями.

Эффективность тестирования определяется, если его выполнение и оценивание не занимает больше времени или денег, чем необходимо.

Тестирование можно считать **приемлемым**, если студенты и преподаватели воспринимают контрольное мероприятие адекватно его значимости.

Изучение динамики процесса проверки знаний с помощью тестов позволяет установить индивидуальное время тестирования для каждого конкретного набора тестовых заданий. Нередко время тестирования для различных дисциплин устанавливается одинаковым на основании некоторого стандарта, не принимая во внимание специфику конкретной дисциплины и ее раздела.

Указания по подготовке к зачету/экзамену

Формой итогового контроля знаний и умений, полученных в процессе изучения дисциплины является зачет и экзамен.

Экзамен (зачет) дает возможность преподавателю:

- выяснить уровень освоения студентами учебной программы дисциплины;
- оценить формирование у студентов определенных знаний и навыков их использования, необходимых и достаточных для будущей профессиональной деятельности;
- оценить умение студентов творчески мыслить и логически правильно излагать ответы на поставленные вопросы.

При подготовке к экзамену (зачету) необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу и др. Сдача экзамена и (или) зачета предполагает полное понимание, запоминание и применение изученного материала на практике. Для успешной подготовки к промежуточной аттестации студентам необходимо вновь обратиться к пройденному материалу. Литература для подготовки к экзамену (зачету) рекомендуется преподавателем, либо указана в рабочей программе по дисциплине.

При подготовке к промежуточной аттестации в качестве ориентира студент может использовать перечень контрольных вопросов для самопроверки.

Подготовка ответов на эти вопросы позволит:

- выяснить уровень освоения студентами учебных программ;

- оценить формирование у студентов определенных знаний и навыков их использования, необходимых и достаточных для будущей профессиональной деятельности;
- оценить умение студентов творчески мыслить и логически правильно излагать ответы на поставленные вопросы.

Оценка знаний студентов должна опираться на строго объективные критерии, научно обоснованные педагогикой и обязательные для выполнения всех преподавателей.

Среди таких критериев важнейшими являются принципы подхода к оценке. В наиболее общем виде эти принципы можно представить следующим образом:

- глубокие знания и понимание существа вопроса, но не всех его деталей, а лишь основных;
- степень сознательного и творческого усвоения изучаемых наук как базы личных убеждений и полезных обществу действий;
- понимание сущности науки, места каждой темы в общем курсе и её связи с предыдущими и последующими темами;
- выделение коренных проблем науки и умение правильно использовать это знание в самостоятельной научной деятельности или практической работе по специальности.

Экзамен (зачет) может проводиться в устной, письменной форме и с применением тестов. Экзамен (зачет) проводится по вопросам, охватывающим весь пройденный материал. По окончании экзамена (зачета) преподаватель может задать студенту дополнительные и уточняющие вопросы.

Студентам необходимо тщательно готовиться к итоговому экзамену. Процесс подготовки к итоговому экзамену начинается, по существу, с самого первого этапа изучения предмета. Он включает в себя самостоятельную работу над рекомендованной литературой. Как правило, он начинается за полтора-два месяца до экзаменационной сессии. Изучив и законспектировав рекомендованные источники, выполнив предусмотренные учебным планом письменные работы и имея рецензии на них, студент начинает непосредственную подготовку к экзамену с тщательной отработки курса в соответствии с требованиями учебной программы и выполнения рекомендаций преподавателя, данных в рецензии. На этом этапе студент должен повторить изученное по учебникам и учебным пособиям, личным конспектам, записям лекций и другим материалам. При этом особое внимание должно быть обращено на тщательную отработку тех конкретных вопросов и тем учебной программы, которые слабо усвоены.

При повторении материала перед итоговым экзаменом необходима самопроверка или взаимная проверка знаний. В этом случае по каждой теме надо еще раз хорошо продумать материал, найти соответствующие статьи из нормативных актов, подобрать примеры. Вполне себя оправдывает групповая

взаимная проверка. Для этого рекомендуется собираться по 3-4 человека и проводить разбор вопросов по курсу. Экзамен проводится по билетам. Если какой-либо из поставленных в билете вопросов студенту кажется неясным, он может обратиться к преподавателю за разъяснением. Пользоваться наглядными пособиями, словарями или справочниками можно только с разрешения преподавателя. При подготовке к ответу, а также при ответе не обязательно придерживаться той последовательности вопросов, которая дана в билетах. Записи ответов лучше делать в виде развернутого плана, их можно дополнить цифрами, примерами, фактами, а также сослаться на необходимые нормативные акты и другие источники.

Ответ должен быть построен в форме свободного рассказа. Важно не только верно изложить соответствующее положение, но и дать его глубокое теоретическое обоснование. При ответах надо избегать больших выступлений, отклонений от существа вопросов, но не следует вдаваться и в такую крайность, как погоня за краткостью. Такой ответ не раскроет содержания вопроса и не даст возможности преподавателю правильно судить о знаниях студента. После ответов на вопросы билета преподаватель может задать дополнительные вопросы, на которые студент обязан ответить.

Экзаменатор оценивает знания по четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Все положительные оценки записываются в экзаменационную ведомость и зачетную книжку. Неудовлетворительные оценки проставляются в экзаменационную ведомость.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

При осуществлении образовательного процесса используется ряд информационных технологий обеспечения дистанционного обучения, включающий, но не исчерпывающийся, технологиями онлайн и оффлайн распространения образовательной информации (почтовая рассылка печатных материалов и бланков тестирования или электронных версий образовательных материалов на физических носителях, либо интерактивный доступ к материалам через интернет, доступ к электронно-библиотечным системам института и сторонних поставщиков), технологиями взаимодействия студентов с преподавателем (видео-лекции и семинары, групповые и индивидуальные консультации через интернет, индивидуальные консультации по телефону), технологиями образовательного контроля (интерактивные онлайн тесты в интернет, оффлайн тесты с использованием персональных печатных бланков).

Для реализации указанных технологий используется набор программного обеспечения и информационных систем, включающий, но не ограничивающийся, следующим списком.

1. операционные системы Microsoft Windows (различных версий);
2. операционная система GNU/Linux;
3. свободный офисный пакет LibreOffice;
4. система управления процессом обучения «Lete e-Learning Suite» (собственная разработка);
5. система электронного обучения студентов направления подготовки «Бизнес-информатика» EduTerra.pro
6. система интерактивного онлайн тестирования (собственная разработка);
7. система телефонной поддержки и консультаций сотрудниками колл-центра «Центральная служба поддержки» (собственная разработка);
8. система онлайн видео конференций Adobe Connect;
9. электронно-библиотечная система «Айбукс»;
10. электронно-библиотечная система «Издательства «Лань»;
11. интернет-версия справочника «КонсультантПлюс»;
12. приложение для мобильных устройств «**КонсультантПлюс: Студент**»;
13. **справочная правовая система «Гарант»;**
14. **иные ИСС.**

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

1. Аудиторная база (лекционная аудитория, аудитория для проведения практических занятий, виртуальные классные комнаты на портале РФЭИ)
2. Организационно-технические средства и аудиовизуальный фондовый материал, мультимедийное оборудование.
3. Комплекты видеофильмов, аудиокниг, CD-дисков по проблемам дисциплины.
4. Интернет.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица. Результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Название дисциплины	Планируемые результаты обучения		Компетенции				
	код	описание	ОК-1	ПК-10	ПК-12	ПК-21	ПК-27
Трейдинг	3-1	знает особенности информационно коммуникационных технологий					
	3-2	различает основные функции информационного бизнеса					
	3-3	знает тенденции становления и развития информационного бизнеса в России и в мире					
	3-4	демонстрирует знания особенностей, видов и основных характеристик информационного продукта, информационной услуги					
	3-5	знает технологии организации бизнеса в информационной сфере производства					
	3-6	знает организационные формы предприятий в сфере информационного производства и информационного бизнеса					
	3-7	понимает перспективы развития информационного бизнеса	x	x	x	x	x
	У-1	проводит сравнительную оценку конкурентоспособности информационных продуктов и услуг					
	У-2	осуществляет моделирование деятельности фирмы на рынке информационных услуг и продуктов					
	У-3	разрабатывает модели ценообразования для различных видов информационных продуктов и услуг					
	В-1	владеет навыками проектирования проблемно-ориентированных информационных модулей					
	В-2	освоил разработку моделей ценообразования информационных продуктов и услуг					

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине, входящей в состав рабочей программы дисциплины Трейдинг

Направление подготовки **38.03.05 (080500) Бизнес-информатика**
Профиль **Информационный бизнес**
Квалификация (степень) **Бакалавр**
Утверждена **21 декабря 2015 г.**

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Региональный финансово-экономический институт при формировании компетенций студентов направления подготовки 38.03.05 (080500) «Бизнес-информатика» выделяет три этапа формирования компетенции:

• **начальный**. На этом этапе формируются знаниевые и инструментальные основы компетенции, осваиваются основные категории, формируются базовые умения. В целом, знания и умения носят репродуктивный характер. Студент воспроизводит термины, факты, методы, понятия, принципы и правила. На этом этапе он решает задачи, преимущественно, по образцу. Если студент удовлетворительно отвечает этим требованиям, можно говорить об освоении им базового (начального) уровня компетенции;

• **основной** этап – знания, умения, навыки, обеспечивающие формирование компетенции, значительно возрастают, но ещё не достигают целевых (итоговых) значений. На этом этапе студент осваивает действия с предметными знаниями в конкретной дисциплине и, часто, в междисциплинарном характере действий. Способен самостоятельно решать учебные задачи, внося коррективы в алгоритм своих действий, осуществлять саморегуляцию в ходе работы, переносить знания и умения на новые, возникающие в ходе выполнения работ, условия. Успешное прохождение этого этапа позволяет достичь удовлетворительного уровня сформированности компетенции;

• **завершающий** этап – на этом этапе студент достигает итоговых (целевых) показателей по заявленной компетенции. Он осваивает весь необходимый объём знаний, овладевает всеми умениями и навыками в сфере заявленной компетенции. Он способен использовать эти знания, умения и навыки при решении реальных задач и в нестандартных учебных условиях.

Дисциплина имеет целью участие в формировании следующих компетенций (список в соответствии с РУП направления подготовки, составленным в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом

высшего профессионального образования по направлению подготовки 080500 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 14 января 2010 г., № 27, в редакции Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 31.05.2011 № 1975):

1. ОК-1
2. ПК-10
3. ПК-12
4. ПК-21
5. ПК-27

Этапы формирования компетенций обычно распределены следующим образом:

1. **Начальный** – формируется в процессе изучения отдельных разделов дисциплины, а успешность его освоения определяется с помощью критериев оценивания компетенции, подробно описанной в разделе [2] этого документа.
2. **Основной** – формируется на этапе успешного завершения всех дисциплин, участвующих в процессе формирования компетенции.
3. **Завершающий** – достигается на основании комплексной междисциплинарной работы, в ходе итоговых практик, экзаменов, выполнении дипломной работы и подтверждении успешного овладения компетенцией.

Завершение дисциплины с точки зрения показателей раздела [2] означает успешное освоение как минимум начального уровня овладения компетенцией.

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Контроль достижения целевых критериев на этапе текущего формирования компетенции при изучении любых дисциплин направления подготовки осуществляется на основании следующих инструментов (средств оценивания):

1. индивидуальные задания расчётного типа;
2. индивидуальные задания графического типа;
3. индивидуальные задания вербального типа;
4. индивидуальные задания расчётно-графического типа;
5. индивидуальные темы рефератов по заданной теме;
6. индивидуальные темы эссе по заданной теме;
7. индивидуальные задания для выполнения контрольных работ;
8. тесты в ЭИОС по темам дисциплины:
 - a. базовый уровень
 - b. высокий уровень

с.повышенный уровень

- 9.задания для выполнения лабораторных работ;
- 10.вопросы для защиты лабораторных работ;
- 11.задания для подготовки и защиты докладов;
- 12.сценарии ролевых игр;
- 13.сценарии мастер-классов;
- 14.задания для выполнения курсовых работ (проектов);
- 15.задания для выполнения научно-исследовательских работ;
- 16.задания для прохождения практик;
- 17.вопросы к экзамену;
- 18.вопросы к государственному экзамену;
- 19.задания для выполнения выпускных квалификационных работ.

Основными типами промежуточного контроля являются тестирования вербального и невербального типов в ЭИОС РФЭИ.

Эти тесты различаются по характеру стимульного материала.

В вербальных типах заданий основным содержанием работы испытуемых являются операции с понятиями, мыслительные действия, осуществляемые в словеснологической форме. Составляющие эти методики задания апеллируют к памяти, воображению, мышлению в их опосредованной языковой форме. Они очень чувствительны к различиям в языковой культуре, уровню образования, профессиональным особенностям.

Вербальный тип заданий наиболее распространён в компетентностных тестах, тестах достижений, при оценке специальных способностей.

Невербальные тесты — это такой тип методик, в которых тестовый материал представлен в наглядной форме (в виде картинок, чертежей, графических изображений и т. п.). От испытуемых требуется понимание вербальных инструкций, само же выполнение заданий опирается на перцептивные и моторные функции.

Невербальные тесты уменьшают влияние языковых различий на результат испытания. Они также облегчают процедуру тестирования испытуемых с нарушением речи, слуха или с умеренным уровнем подготовки.

Невербальные тесты широко используются при оценке начального этапа формирования компетенции.

Программа изучения дисциплины составлена таким образом, что успешное её освоение возможно с различными результатами. Все задания разделены на обязательные и необязательные. Успешное выполнение всех обязательных заданий означает достижение удовлетворительного уровня по освоению дисциплины.

Количество обязательных заданий текущего контроля не менее 65% от общего количества заданий. Все обязательные задания предполагают возможность повторного выполнения (как автоматически, так и в ряде случаев по согласованию/дополнительному разрешению). Успешное выполнение всех обязательных заданий гарантирует студенту оценку «удовлетворительно» в зачётной книжке, если изучение этой дисциплины

предполагает выставление оценки.

Необязательный уровень включает задания высокой и повышенной (относительно высокой) сложности. Их успешное выполнение необязательно для студента, однако их выполнение непосредственно влияет на оценку по дисциплине, а также более глубокий уровень освоения предметной областью дисциплины. Успешное завершение всех заданий высокой сложности предполагает получение оценки «хорошо», а повышенной сложности «отлично» при оценивании результатов освоения дисциплины.

Текущий подход является формализованным для всех дисциплин направления подготовки «Бизнес-информатика» и **обязателен к применению в рамках текущей дисциплины.**

В связи с различиями в части применения дисциплины на разных формах обучения и конкретных профилях здесь приводятся полные сведения о способе формирования оценки.

1. Если по дисциплине в РУПе не предусмотрен промежуточный контроль (в РУПе по дисциплине указан только ОДИН итоговый экзамен)

Накопленная оценка по дисциплине рассчитывается с помощью взвешенной суммы оценок за отдельные формы текущего контроля знаний следующим образом:

$O_{\text{накопленная}} = n_1 \cdot O_{\text{текущий}1} + n_2 \cdot O_{\text{текущий}2} + n_3 \cdot O_{\text{текущий}3} + \dots + n_i \cdot O_{\text{текущий}i}$, где
 $O_{\text{текущий}1}$ – оценка за текущее компьютерное тестирование (базовый, минимальный уровень)

$O_{\text{текущий}2}$ – оценка за текущее компьютерное тестирование (высокий уровень освоения)

$O_{\text{текущий}3}$ – оценка за текущее компьютерное тестирование (повышенной сложности)

$O_{\text{текущий}4}$ – оценка за эссе

...

$O_{\text{текущий}i}$ – оценка за реферат, доклад и т.п.

$n_1, n_2, n_3, \dots, n_i$ – веса оценок за отдельные формы текущего контроля ($O_{\text{текущий}1}, O_{\text{текущий}2}, O_{\text{текущий}3}, \dots, O_{\text{текущий}i}$)

$n_1=0.6, n_2=0.2, n_3=0.1, n_4=0.1$

Сумма весов оценок за отдельные формы текущего контроля, которые учитываются в накопленной оценке, должна быть равна единице (нормализуются):

$$\sum n_i = 1$$

Способ округления накопленной оценки текущего контроля: **в пользу студента.**

Результирующая оценка по дисциплине (которая пойдет в диплом и является критерием оц) рассчитывается следующим образом:

$O_{\text{результ}} = k_1 \cdot O_{\text{накопл}} + k_2 \cdot O_{\text{экз}}$, где

$O_{\text{накопл}}$ – накопленная оценка по дисциплине

$O_{\text{экз}}$ – оценка за экзамен

k_1 – вес накопленной оценки по дисциплине

k_2 – вес экзаменационной оценки по дисциплине

Сумма весов ($k_1 + k_2$) должна быть равна единице: $\sum k_i = 1$, при этом, $0,2 \leq k_1 \leq 0,8$. Вес итоговой аттестации не может быть менее 20% от всей дисциплины.

Для текущей дисциплины $k_1 = 0,8$

Способ округления экзаменационной и результирующей оценок: среднее арифметическое.

2. Если по дисциплине в РУПе предусмотрен промежуточный контроль (в РУПе по дисциплине указано БОЛЕЕ одного экзамена)

Итоговая накопленная оценка по дисциплине рассчитывается следующим образом:

$O_{\text{накопленная Итоговая}} = (O_{\text{промежуточная 1}} + O_{\text{промежуточная 2}} + \dots + O_{\text{накопленная i}}) : \text{на число этапов}$,

$O_{\text{промежуточная 1}}$ – промежуточная оценка 1 этапа/модуля

$O_{\text{промежуточная 1}} = m_1 \cdot O_{\text{накопленная 1 этапа}} + m_2 \cdot O_{\text{промежуточный экзамен 1 этапа}}$

Сумма весов ($m_1 + m_2$) должна быть равна единице, при этом, $0,2 \leq m_1 \leq 0,8$

$O_{\text{промежуточная 2}}$ – промежуточная оценка 2 этапа/модуля

$O_{\text{промежуточная 2}} = m_3 \cdot O_{\text{накопленная 2 этапа}} + m_4 \cdot O_{\text{промежуточный экзамен 2 этапа}}$

Сумма весов ($m_3 + m_4$) должна быть равна единице, при этом, $0,2 \leq m_3 \leq 0,8$

$O_{\text{накопленная 1 этапа}}$, $O_{\text{накопленная 2 этапа}}$ рассчитываются по приведенной выше формуле расчета накопленной оценки (за каждый этап)

$O_{\text{накопленная i}}$ – накопленная оценка последнего этапа/модуля перед итоговым экзаменом

$O_{\text{накопленная i}}$ рассчитывается по приведенной выше формуле расчёта накопленной оценки (для последнего этапа/модуля перед итоговым экзаменом)

Результирующая оценка по дисциплине (которая идёт в диплом и является одним из критериев оценивания достижения основного этапа освоения компетенции) рассчитывается следующим образом:

$O_{\text{результ}} = k_1 \cdot O_{\text{накопленная Итоговая}} + k_2 \cdot O_{\text{Итоговый экз}}$

$O_{\text{Итоговый экз}}$ – оценка за **ИТОГОВЫЙ** экзамен

Сумма весов ($k_1 + k_2$) должна быть равна единице: $\sum k_i = 1$, при этом, $0,2 \leq k_1 \leq 0,8$

Способ округления накопленных, промежуточных, экзаменационных и результирующей оценок: **среднее арифметическое**

3. Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной деятельности.

В соответствии с описанием показателей и критериев оценивания, подробно описанные в пункте 2 этого документа, здесь приводится неполный список **примеров** тестовых заданий.

См. приложение 2.1 «Типовые контрольные задания», являющееся частью рабочей программы дисциплины.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

Система текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов предусматривает решение следующих задач:

- оценка качества освоения студентами основной профессиональной образовательной программы (оцениваются знания, умения и навыки);
- аттестация студентов на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям соответствующей основной профессиональной образовательной программы;
- поддержание постоянной обратной связи и принятие оптимальных решений в управлении качеством обучения студентов на уровне преподавателя, кафедры, факультета и института целиком.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация является основным механизмом оценки качества подготовки студентов (согласно требованиям ФГОС) и формой контроля учебной работы студентов.

Оценка качества подготовки студентов осуществляется в двух основных направлениях: оценка уровня освоения дисциплины и оценка компетенций студентов. Предметом оценивания являются знания, умения, компетенции обучающихся.

Промежуточная аттестация студентов проводится по учебной дисциплине в сроки, предусмотренные учебными планами и годовыми календарными учебными графиками в порядке, утверждённом в вузе.

Каждая компетенция формируется на всех этапах обучения студента в процессе изучения ряда дисциплин, а после, использования междисциплинарных знания для выполнения дипломной работы и практик. Знания, умения и навыки постепенно формируют целевую компетенцию. Поэтому существенно отличаются и методы контроля промежуточной и итоговой оценки достижения компетенций.

Промежуточные методы контроля включают в себя автоматические и неавтоматические методы контроля, такие как тестирование или аттестация/не аттестация по выполнению требуемых видов работ.

С целью определения уровня овладения компетенциями, в заданные логикой преподавания дисциплины сроки проводится текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков каждого обучающегося. Все виды текущего контроля осуществляются в соответствии с формой задания (см. п.2 «описание показателей и критериев оценивания...»).

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих условиях:

1. Периодичность проведения оценки (минимум 1 раз на каждую рассматриваемую тему в дисциплине).

2.Многоступенчатость: оценка (как автоматически с помощью ЭИОС или преподавателем) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.

3.Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.

5. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций

Основным критерием итоговой сформированности любой компетенции является успешное завершение обучения студентом, выполнение и защита дипломной работы и государственного экзамена, прохождение и защита практик.

Успешное завершение дисциплины означает достижение очередного шага в формировании компетенции. Критерием успешного завершения дисциплины является как минимум выполнение всех обязательных требований (заданий) из перечня в пункте 2 этого документа. Критерии успешного завершения каждого из заданий определяются в самих заданиях. Примеры заданий можно посмотреть в п.3 этого документа.

Шкалы оценивания предусматривают детальный ответ на вопрос об уровне освоения дисциплины и, посредством оценивания процедур знаний, умений и навыков, показателей оценивания сформированности компетенции.

Первые шаги в финансовом трейдинге

Тест к разделу "Первые шаги в финансовом трейдинге"

Общая группа

1. Услышав на вечеринке пересуды о компании, наутро покупает ее акцию.

2. Получив подсказку на вечеринке, посвящает все следующее утро анализу акции этой компании и промышленной группы, к которой она относится.

3. Услышав на вечеринке, как несколько гостей шушукались про некую акцию, проверяет ее дома на компьютере с прицелом на короткую продажу.

4. Посмотрев по телевизору передачу с участием знаменитого инвестора, покупает упомянутые им акции.

5. Прочитав в сводке новостей о разочаровывающей прибыли, которую получила высокотехнологичная компания, проверяет на следующий день по графику, как ее акция отреагировала на новость.

6. Покупает акцию после звонка от родственника – сотрудника молодой акционерной компании, которая, по его словам, совершила пока еще не обнаруженный технологический прорыв.

Какие из этих утверждений, касающихся теории эффективного рынка, правильные?

- Трейдеру, чей счет вырос после года активной торговли, очень повезло.
- Все трейдеры сосредоточены на том, чтобы получить максимум прибыли с минимальными потерями.
- Решения, принятые при торговле совместно с другими людьми, оказываются более объективными.
- Исход каждой отдельно взятой сделки – это зачастую дело случая.
- Если волатильность рынка падает, то эффективность возрастает.

Подберите торговый термин для каждого из этих утверждений.

1. Найти точки входа и выхода – самое трудное дело в торговле.

Игра против тренда

2. Надо покупать, когда подъем ускоряется, и продавать, когда он замедляется.

Игра против тренда

3. Их надо намечать заранее; не гоняйтесь за рынками.

Игра против тренда

4. Этим аспектом торговли пренебрегают чаще всего.

Игра против тренда

5. Надо покупать, когда прорыв из конверта вниз идет на попятную, и ликвидировать позиции внутри этого конверта.

Игра против тренда

О каком (или о каких) торговом инструменте говорится в каждом из этих случаев?

1. Покупатель должен безошибочно выбрать инструмент, цену и время.

Акции

2. Сертификат о владении бизнесом.

Акции

3. Умение контролировать риск жизненно важно для успеха.

4. Контракт на будущие поставки.

5. Можно покупать этот инструмент дешево, но не тогда, когда он дешевеет.

О каком из препятствий (или препятствиях) на пути к успеху говорится в каждом из этих случаев?

1. Они влияют на ваш счет больше, чем рыночные тренды.

2. Их допустимый размер может составлять только несколько процентов от вашего счета.

3. Разница между ценой приказа и уровнем его исполнения.

4. Несущественная доля вашего счета.

5. Неизбежные расходы при входе в рынок.

Пять трейдеров пришли на рынок акций. У всех примерно одинаковый профессиональный уровень, но разные размеры счета (1); все ставят стоп-приказы (2), но на разных уровнях. Кто из них, вероятнее всего, получит наивысший доход в процентах?

- 1. 250 000 долларов; 2. 50 000 долларов
- 1. 50 000 долларов; 2. 1000 долларов
- 1. 15 000 долларов; 2. 1500 долларов
- 1. 250 000 долларов; 2. 5000 долларов
- 1. 50 000 долларов; 2. 5000 долларов

Какие из этих утверждений правильные?

- Фьючерсы могут котироваться ниже себестоимости производства.
- Необходимо следить за сводками о доходах компаний, акции которых отслеживаешь.
- Чем больше рынков отслеживаешь, тем больше заработаешь.
- Хорошая компьютерная программа компенсирует неопытность трейдера.
- Данные в режиме реального времени крайне важны для выбора точек входа в рынок и выхода из него.
- Когда есть 12-месячные дневные графики, необходимость в недельных отпадает.

Определите тип анализа, если он:

1. Связан с изучением экономического спроса и предложения.

Фундаментальный анализ

2. Служит для прогнозирования цен.

Ни один из перечисленных

3. Связан с изучением поведения толпы.

Фундаментальный анализ

4. Допускает полную автоматизацию.

Фундаментальный анализ

5. Служит основой торговых решений.

Фундаментальный анализ

Дисциплинированный трейдер

Тест "Дисциплинированный трейдер"

Общая группа

Люди играют на бирже по самым разным причинам – как разумным, так и нет. Какие две причины из этих пяти можно отнести к логичным?

- Вам наскучила ваша ежедневная работа.
- Вы хотите сделать деньги.
- Вы жаждете борьбы и острых ощущений.
- Вам хочется заработать больше, чем это возможно на нерискованных инвестициях.
- Вы умнее большинства тех, кого знаете.

1. Мой брокер сказал, что эта акция всегда растет пункта на 3-4, прежде чем ее разбивают на две. Он уповает на желаемое вместо действительного

2. В прошлом году модельный портфель моего советника вырос на 45%. А на сколько вырос ваш? Он уповает на желаемое вместо действительного

3. Откуда же было знать, что Федеральная резервная система ударит по рынку подъемом ставки?

Он уповает на желаемое вместо действительного. { Он готов свалить вину на гуру.

4. У этой акции самый низкий уровень за два последних года, значит ниже некуда.

Он уповает на желаемое вместо действительного

Каковы основные причины «смертности» трейдеров?

- Самовредительство
- Плохие советы
- Невежество
- Недостаточная капитализация

Алкоголики и проигрывающие трейдеры схожи во всем из перечисленного ниже, кроме одного:

- они обычно страдают от желудочных проблем или импотенции.
- им может помочь вмешательство родных и друзей.
- они упорно отказываются признать свое падение.

У делового риска и убытка есть как общие черты, так и различия. Что из указанного ниже относится к риску, к убытку, к тому и другому или ни к тому ни к другому?

1. Понижает капитал на счете.

2. Возникает неожиданно.

3. Определяется процентной долей счета.

4. Не влияет на выживание трейдера.

Все из указанного ниже относится к игре, кроме двух пунктов. Каких?

- Биржевая игра дает больше шансов, чем многие другие игры.
- Биржевая игра – это опасный бой.
- Биржевая игра – это отличный способ развлечься.
- Биржевая игра привлекательна как хобби.
- Биржевая игра ведет к победе, если отыскать секрет успеха.

Зрелый трейдер

- способен отмежеваться от рыночной толпы
- берет на себя ответственность за потери
- охотно делится знаниями и опытом
- принимает решения самостоятельно
- намечает план действий для каждой рыночной ситуации

Дисциплинированный трейдер – это тот, кто

- тестирует правила снятия прибыли и размещения защитных стоп-приказов на исторических данных его рынка.
- ежедневно (даже когда не торгует) просматривает котировки акций в его списке ценных бумаг, за которыми он ведет наблюдение.
- кропотливо ведет учетные записи по всем сделкам.
- обсуждает свои открытые позиции с окружающими.
- придерживается записанных им правил покупки и продажи.

Укажите соответствие предлагаемым пунктам следующих функций учета:

1. Высвечивание и трудностей, и успехов.

2. Отражение точек входа в рынок и выхода из него, проскальзывания и комиссионных.

3. Ежедневное обновление записей.

4. Отслеживание состояния вашего счета.

5. Сохранение графиков с помеченными точками входа и выхода.

Освоение игры происходит не сразу. Выберите два правильных утверждения об этом процессе.

- Возбуждение – признак того, что сделка будет успешной.
- Чем больше рынков, на которых торгуешь, тем быстрее научишься игре.
- Крупный капитал на счете новичков ведет к небрежной игре.
- Зарабатывать деньги важнее, чем учиться игре.
- Полезно ставить себе оценку за проведение каждой сделки.

Работа с графиками

Тест "Работа с графиками"

Общая группа

Все эти утверждения о цене правильны, кроме двух. Каких?

- Цена – это сиюминутное соглашение о ценности товара.
- Цена – это столько, на сколько согласны продавцы.
- Цена – это зеркальное отражение ценностей.
- Трейдеры, у которых нет длинной или короткой позиции на рынке, на цены не влияют.
- Цена – это столько, сколько согласны заплатить покупатели.

Что показывает каждая из этих ценовых отметок на столбике?

1. Высшая точка.

Максимальная сила медведей за данный период.

2. Низшая точка.

Максимальная сила медведей за данный период.

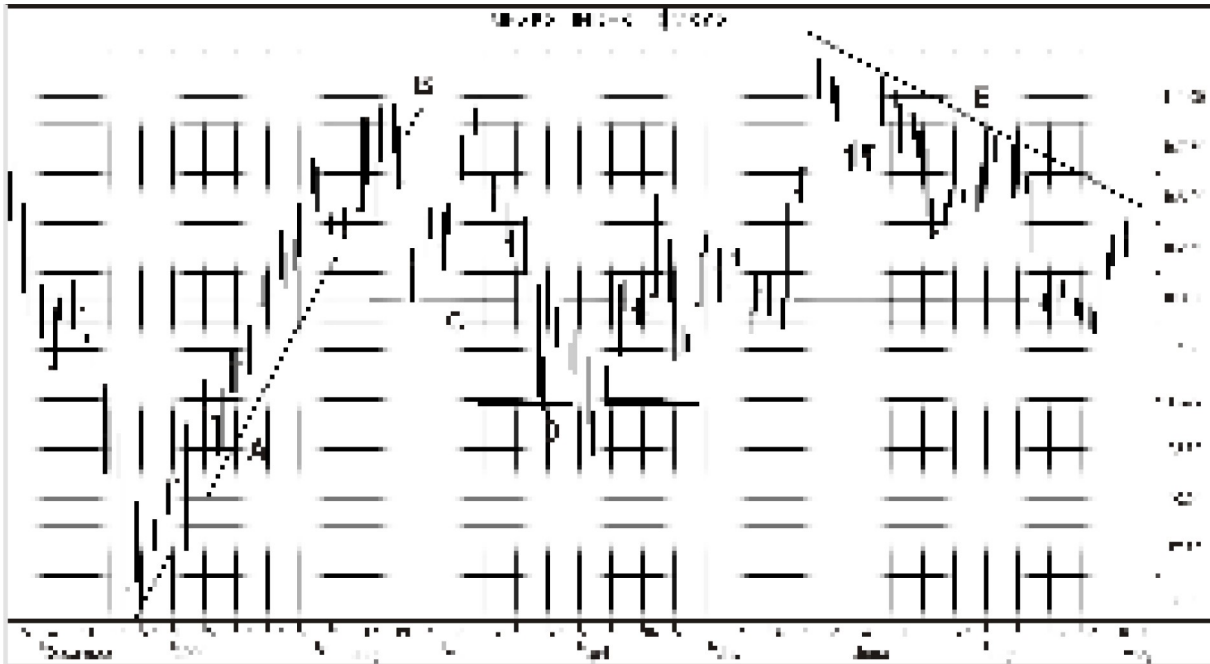
3. Цена открытия.

Максимальная сила медведей за данный период.

4. Цена закрытия.

Максимальная сила медведей за данный период.

Какому отрезку или отрезкам на рисунке соответствует каждая из этих моделей?



1. Поддержка.

2. Сопротивление.

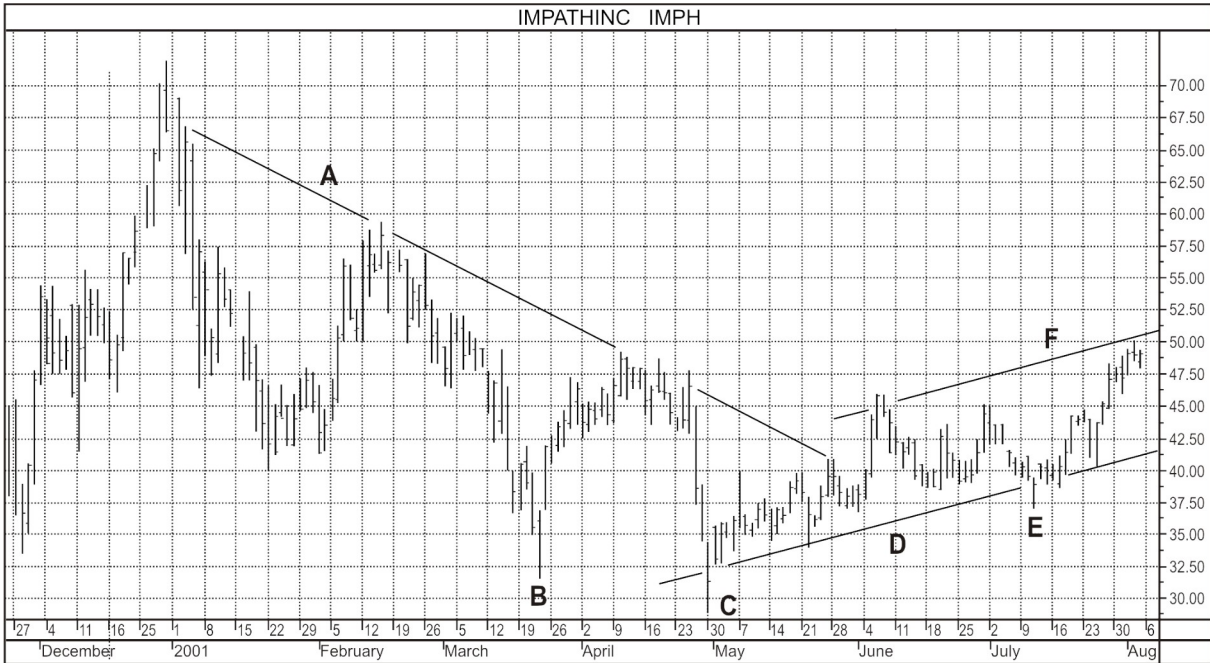
3. Линия восходящего тренда.

4. Линия нисходящего тренда.

5. Двойная вершина с ложным прорывом.

6. Двойное основание с ложным прорывом.

Какому отрезку или отрезкам на рисунке соответствует каждая из этих моделей?



1. Линия восходящего тренда.

2. Линия нисходящего тренда.

3. Хвост (хвост кенгуру).

4. Линия конверта.

Какому отрезку или отрезкам на рисунке соответствует каждая из этих моделей?

Индикаторы: пять патронов в обойме

Тест "Индикаторы: пять патронов в обойме"

Общая группа

Что из указанного ниже относится к программе «набор инструментов», что — к программе «черный ящик», что — к той и другой, а что — ни к той ни к другой?

1. Включает в себя нераскрытые торговые правила.
2. Требуем ввода данных.
3. Гарантирует прибыль, если следовать ее правилам.
4. Помогает выявить соотношение сил между быками и медведями.

Индикаторы тренда помогают выявить тенденции, когда показывают, что рынок движется в том или ином направлении. Осцилляторы помогают выявить зоны разворота, когда показывают, что рынки становятся перекупленными или перепроданными. К какой из этих двух групп относятся указанные ниже индикаторы?

1. Скользящее среднее.
2. Гистограмма MACD.
3. Стохастический осциллятор.
4. Линии MACD.

5. Индекс силы.

Какие из этих утверждений о рыночном времени правильные, а какие – нет?

- Дейтрейдерам необходимы недельные графики.
- Оценка в разных масштабах времени крайне важна для глубокого понимания рынка.
- Если подъемы длятся дольше спадов, значит, быки сильнее.
- Показания дневного графика важнее, чем недельного.
- Стратегические решения принимаются по краткосрочным графикам.

О каком из указанных свойств или характеристик МА говорится в каждом из этих случаев?

1. Самый важный сигнал МА.

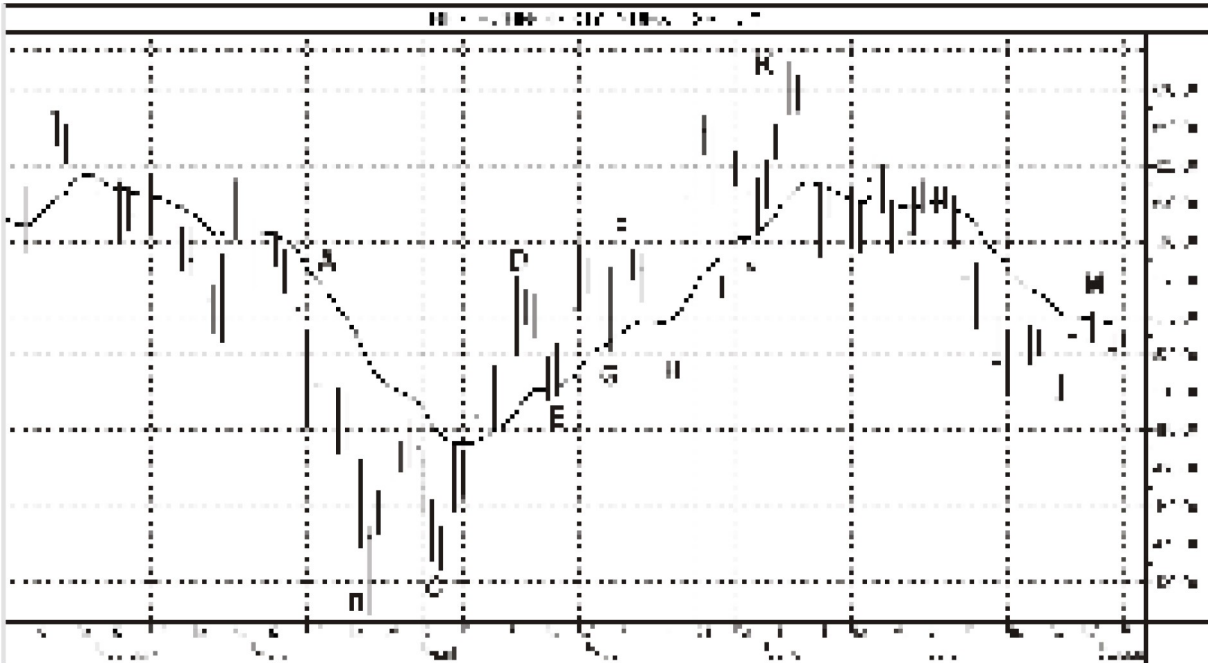
2. $MA = (\text{Максимум} + \text{Минимум} + \text{Цена закрытия})/3$.

3. Предполагает использование более длительного временного окна для МА.

4. Делает старые данные менее весомыми.

5. Связано с покупками в зоне рядом с растущим МА.

Какому отрезку или отрезкам на рисунке соответствуют эти модели или ситуации?



1. Восходящий тренд.
2. Нисходящий тренд.
3. Покупка ценности.
4. Покупка по «теории большого дурака».
5. Продажа ценности.
6. Хвост кенгуру.
7. Двойное основание.

О каком типе конверта или его составляющей говорится в каждом из этих случаев?

1. Обычный предел рыночного оптимизма.
2. Включает в себя около 95% последних ценовых данных.

Нормальный конверт

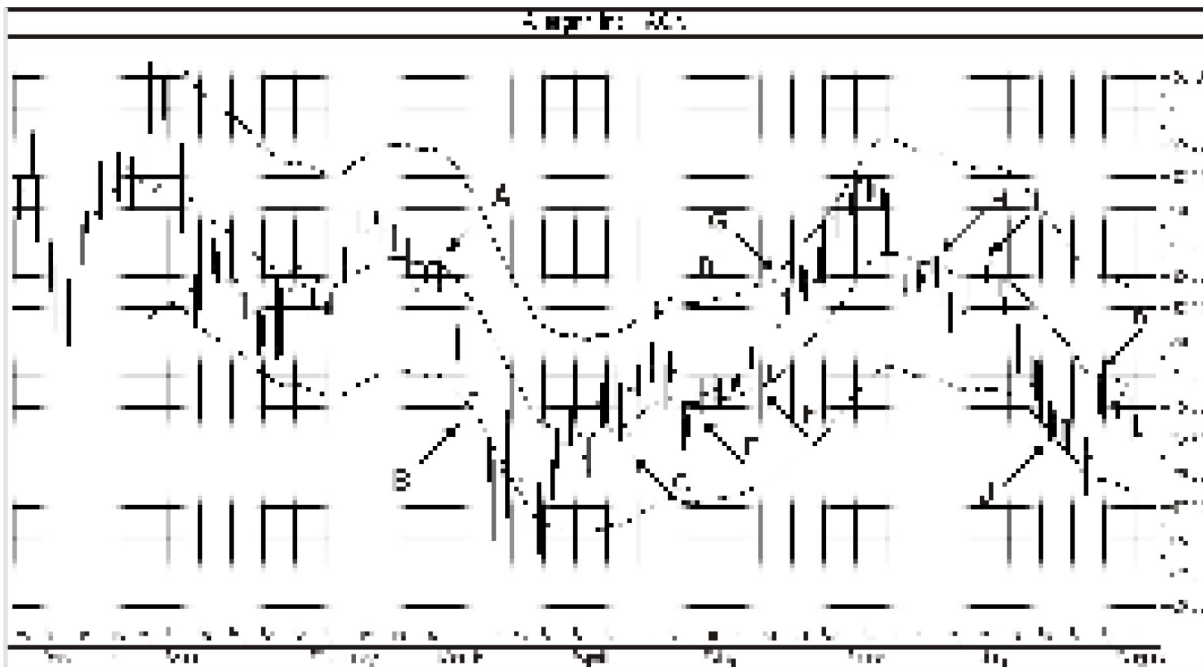
3. Во время медвежьего рынка это должно соприкасаться с крайними рыночными точками. Нормальный конверт

4. Чем это больше, тем шире конверт. Нормальный конверт

5. Расширяется, когда рынок становится волатильнее.

Нормальный конверт

Какой точке или точкам, помеченным буквами на рисунке, соответствуют эти сигналы конверта?



1. Покупать. C, E, F

2. Снимать прибыль с длинных позиций. C, E, F

3. Играть на понижение. C, E, F

4. Закрывать короткие позиции.

Сделку можно оценить с помощью конвертов. Каков рейтинг следующих сделок?

Треjder А купил акцию на отметке 56, над растущим ЕМА, а продал на отметке 59. Верхняя граница конверта – на уровне 60,5, а нижняя – на уровне 49,5.

Треjder Б купил акцию на отметке 17,5, около растущего ЕМА, а продал на отметке 18,5. Верхняя граница конверта – на уровне 20, а нижняя – на уровне 13.

Треjder В купил акцию на отметке 21, в торговом коридоре, но она падает, и он выкарабкался из рынка по стоп-приказу на отметке 19. Верхняя граница конверта – на уровне 24, а нижняя – на уровне 16.

Треjder Г сыграл на понижение на отметке 88, около падающего МА, и закрыл позицию на отметке 81. Верхняя граница конверта – на уровне 99, а нижняя – на уровне 81.

Какому из указанных компонентов MACD соответствует каждый из этих случаев?

Долгосрочное соглашение о ценности.

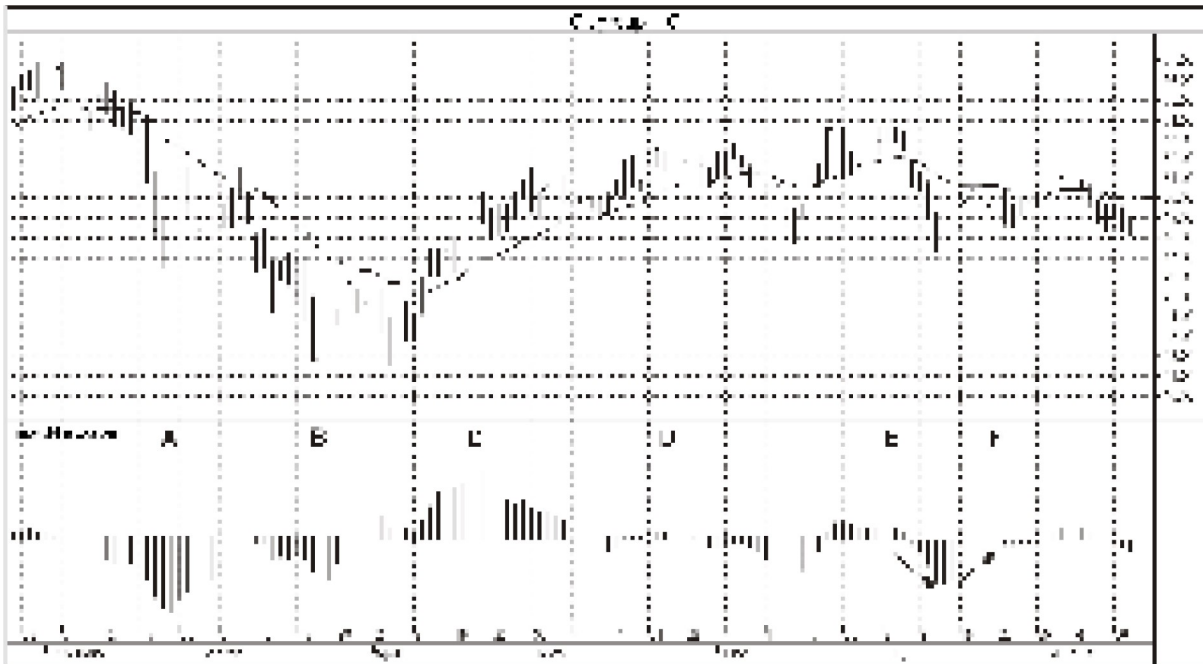
Гистограмма MACD.

Краткосрочное соглашение о ценности.

Пик гистограммы MACD ниже предыдущего, а пик цен – выше предыдущего.

Минимум гистограммы MACD уступает предыдущему, а минимум цен превосходит предыдущий.

Какой точке или точкам, помеченным буквами на рисунке, соответствуют эти сигналы гистограммы MACD?

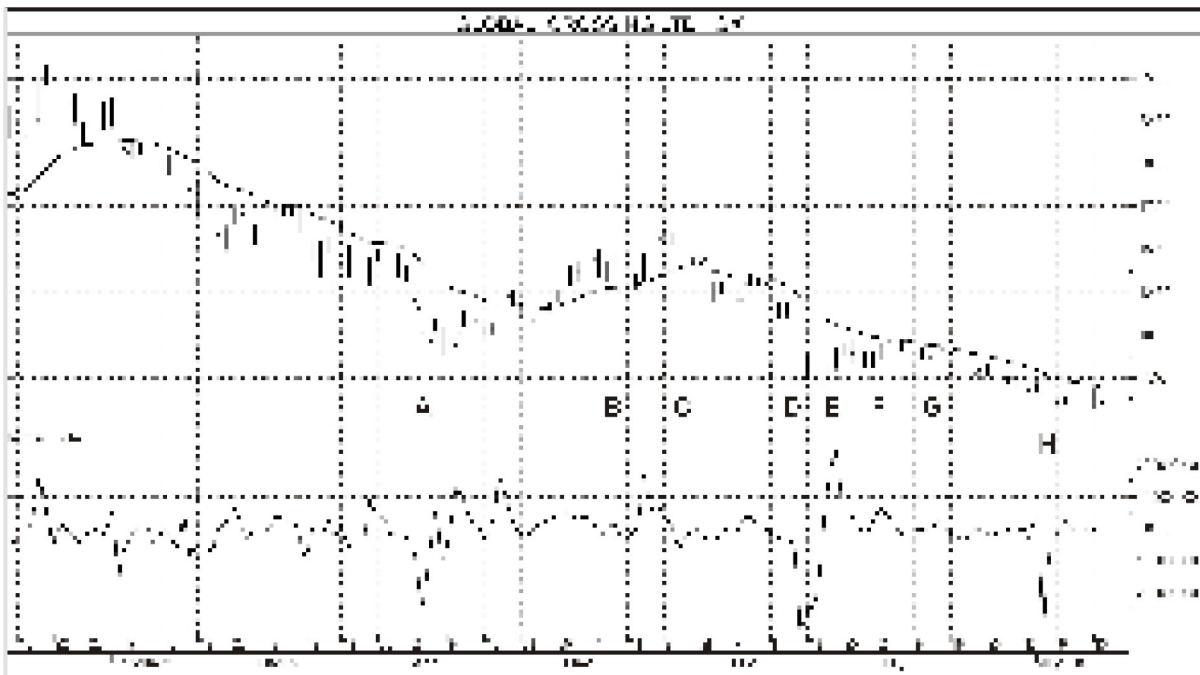


- 1. Восходящий тренд.
- 2. Нисходящий тренд.
- 3. Бычье расхождение.
- 4. Медвежье расхождение.
- 5. Ценовой хвост.

Какое из этих утверждений об индексе силы неверно?

- Он измеряет изменения цен.
- Его всплески обычно указывают на зоны разворота.
- Он измеряет ежедневные изменения объема.
- Его надо сглаживать через ЕМА.
- Он зависит от направления движения цен.

Какой точке или точкам, помеченным буквами на рисунке, соответствуют эти сигналы индекса силы?



Сигнал покупать.

Сигнал продавать.

Бычье расхождение.

Всплеск.

О каком из указанных показателей или сигналов биржевого рентгена говорится в каждом из этих случаев?

Показатель силы медведей становится отрицательным, а затем идет вверх.

Скользящее среднее.

Расстояние от высшей точки столбика до ЕМА.

Скользящее среднее.

Среднее соглашение о ценности.

Скользящее среднее.

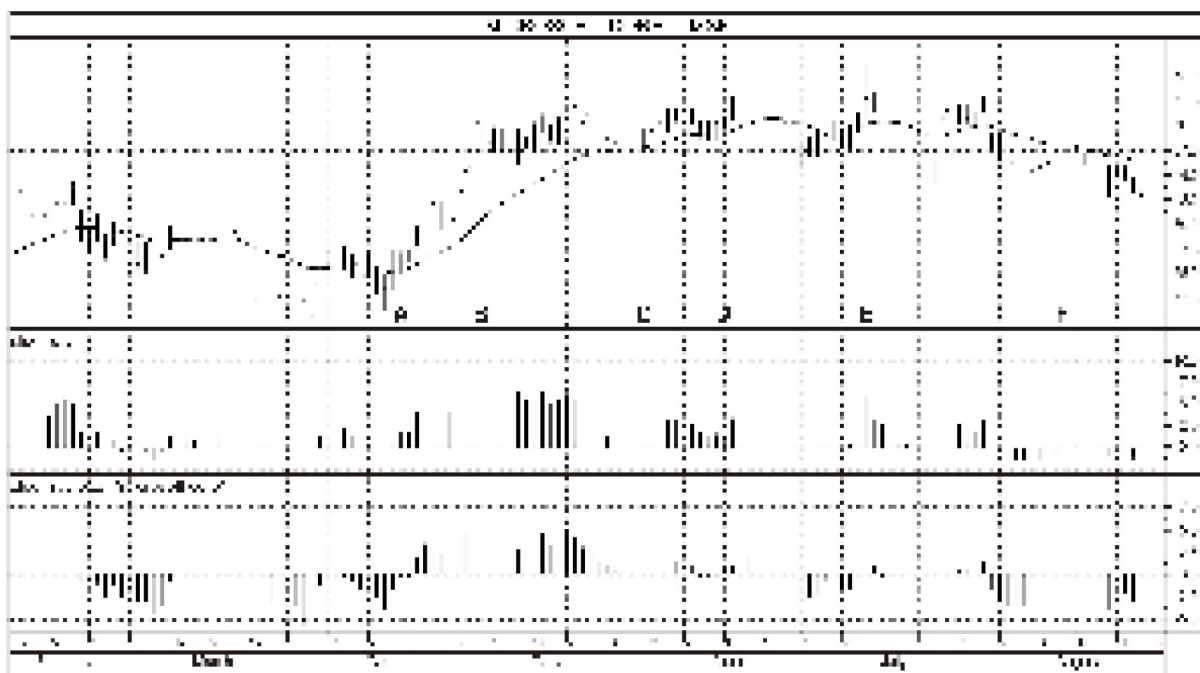
Расстояние от низшей точки столбика до ЕМА.

Скользящее среднее.

Показатель силы быков становится положительным, а затем идет вниз.

Скользящее среднее.

Какой точке или точкам, помеченным буквами на рисунке, соответствуют эти сигналы биржевого рентгена?



Сигнал покупать зависит от показателя силы медведей.

Сигнал закорачивать зависит от показателя силы быков.

Новый пик показателя силы быков: предстоит рост цен.

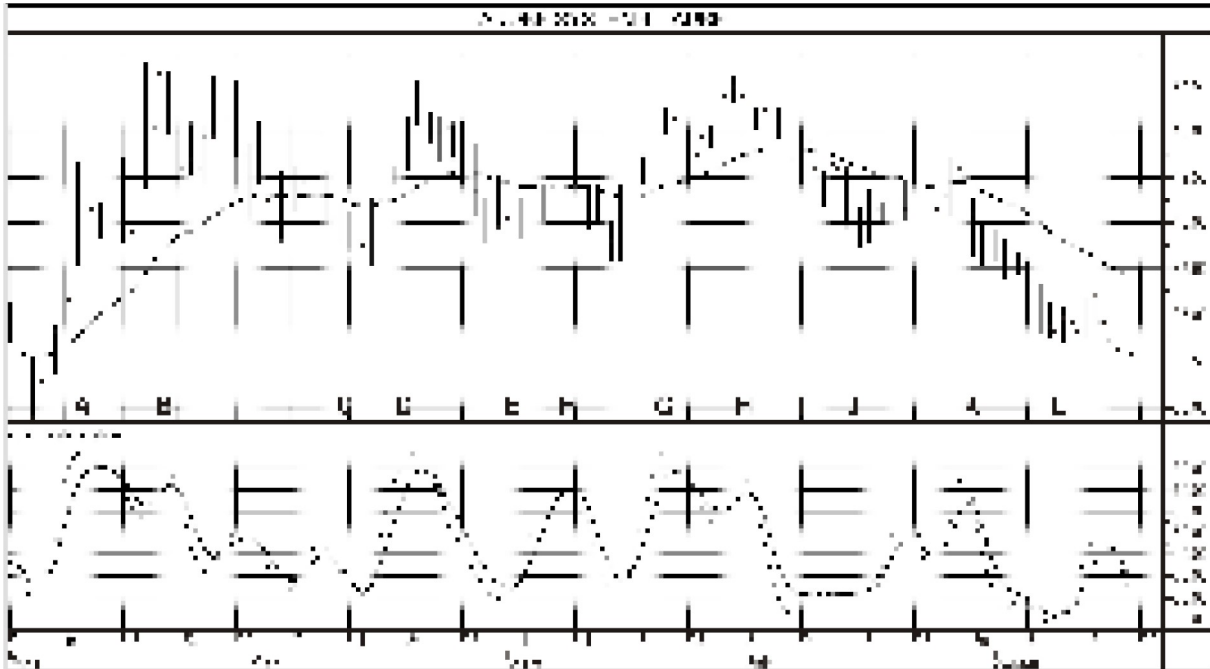
Медвежье расхождение силы быков.

Ценовой хвост.

Какое из этих утверждений о стохастическом осцилляторе неверно?

- Когда он ниже своей нижней пограничной линии, надо избегать закорачивания.
- Его расхождения дают самые сильные сигналы.
- Когда он выше своей верхней пограничной линии, надо готовиться к продаже.
- Он помогает выявить состояния перекупленности и перепроданности.
- Он помогает выявить тренды.

Какой точке или точкам, помеченным буквами на рисунке, соответствуют эти сигналы стохастического осциллятора?



Сигнал покупать.

Сигнал продавать.

Бычье расхождение.

Медвежье расхождение.

Трейдинг

Тест "Трейдинг"

Общая группа

Какие из этих утверждений о торговых системах правильные?

- Хорошую систему можно автоматизировать так, чтобы любой трейдер мог пользоваться ею.
- Осмотрительный трейдер применяет несколько разных аналитических инструментов в разные периоды.
- С течением времени параметры системы можно менять.
- При разработке систем предусмотреть моменты выхода из рынка важнее, чем моменты входа в него.
- Торговые системы помогают свести массу рыночной информации к нескольким основным факторам.

Какие из этих утверждений о тестировании систем правильные?

- У хорошей системы математическое ожидание прибыли выше, чем потерь.
- Компьютерное тестирование системы объективнее, чем проверка вручную.
- Тестирование вручную имитирует психологический стресс.
- Правилами контроля над риском можно пренебречь, если тестирование показывает, что без них трейдинг идет эффективнее.
- Систему, приобретенную у уважаемого торговца и прошедшую у него тщательное тестирование, можно сразу же пускать в ход.

Какие из этих утверждений о бумажном трейдинге правильные?

- Во время бумажного трейдинга люди обычно менее эмоциональны.
- Большинство бумажных трейдеров – из числа тех, кто, проиграв, стал бояться реального трейдинга.
- Самая весомая причина заняться бумажным трейдингом – это проверить навыки самодисциплины.
- Домашняя работа при бумажном трейдинге требует меньше времени, чем при реальном.
- Прибыли и потери при реальном трейдинге обычно повторяют их расклад при бумажном.

О технических индикаторах какой группы говорится в каждом из этих случаев?

Бычье соглашение, новые максимумы – новые минимумы.

Индикаторы тренда.

Они объективнее графических моделей.

Индикаторы тренда.

Скользящие средние, линии MACD, система направленного движения.

Индикаторы тренда.

Они часто конфликтуют с индикаторами других групп.

Индикаторы тренда.{ Осцилляторы.{ Ни те ни другие.

Конверты, индекс силы, стохастический осциллятор, биржевой рентген.

Индикаторы тренда.

Какие из этих утверждений о масштабах времени на рынках правильны?

- Сигналы одного и того же индикатора в разных масштабах времени могут противоречить друг другу.
- Долгосрочные графики определяются путем умножения масштаба среднесрочных графиков.
- «Коэффициент пятерки» связывает все масштабы.
- Внутрдневные графики позволяют разглядеть рынок подробнее, чем дневные.
- Важно сначала взглянуть на краткосрочные графики и лишь потом переходить к долгосрочным.

Какой алгоритм решений наиболее точно отражает принцип действия тройного экрана?

- Стратегическое решение принимается по внутрисдневному графику; тактическое – по дневному; решение об исполнении – по недельному.
- Стратегическое решение принимается по дневному графику, тактическое – по недельному, решение об исполнении – по внутрисдневному.
- Стратегическое решение принимается по внутрисдневному графику; тактическое – по недельному; решение об исполнении – по дневному.
- Стратегическое решение принимается по недельному графику; тактическое – по дневному; решение об исполнении – по внутрисдневному.
- Стратегическое решение принимается по дневному графику; тактическое – по внутрисдневному; решение об исполнении – по недельному.

Для вступления в сделку приемлемы все эти принципы, кроме одного. Какого?

- Использовать внутрисдневные графики для покупки на прорывах.
- Покупать, когда индекс силы становится отрицательным.
- Покупать на прорыве выше вчерашнего максимума.
- Размещать рыночный приказ покупать до открытия рынка.
- Покупать на откате к ЕМА.

Какие из этих сигналов подходят для снятия прибыли с длинных позиций?

- ЕМА меняет направление от восходящего на горизонтальное.
- Цены приближаются к зоне сопротивления над ними.
- Цены достигают верхней линии конверта.
- Всплеск двухдневного ЕМА индекса силы.
- Страх, что рынок развернется.

Дейтрейдинг

Тест "Дейтрейдинг"

Общая группа

Какие из этих проблем специфичны для дейтрейдинга?

- Он отнимает больше времени, чем позиционный трейдинг.
- Расходы выше из-за более частого трейдинга.
- Трейдеры должны реагировать мгновенно — иначе они вылетят с рынка.
- Потери от убыточных сделок крупнее, чем при позиционном трейдинге.
- Прибыль на сделку ниже из-за более мелких колебаний.

Какие два из этих утверждений о психологии дейтрейдинга неправильные?

- Дейтрейдинг требует меньше внимания, чем позиционный трейдинг.
- У брокеров доход от дейтрейдинга меньше, чем от позиционного трейдинга.
- Дейтрейдинг потакает азарту — одной из неотвязных человеческих страстей.
- Наличие письменного плана — признак дисциплинированного дейтрейдинга.
- Мотивы заниматься дейтрейдингом отчасти рациональны, а отчасти — иррациональны.

Какие из этих акций не годятся для дейтрейдинга?

- Голубые фишки.
- Большинство популярных технологических акций.
- 20 наиболее активных акций индекса NASDAQ.
- 20 наиболее активных акций Нью-Йоркской фондовой биржи.
- Большинство многообещающих очень дешевых акций.

Какому из указанных моментов торгов соответствует каждый из этих случаев?

Профессионалы, посторонившись, пропускают аутсайдеров, которые рвутся на рынок. Узкий диапазон открытия.

Прорыв из такого диапазона вряд ли продлится долго.

Узкий диапазон открытия. { Последние полчаса торгов. { Середина дня.

В этой зоне обычно самый низкий объем торгов. Узкий диапазон открытия.

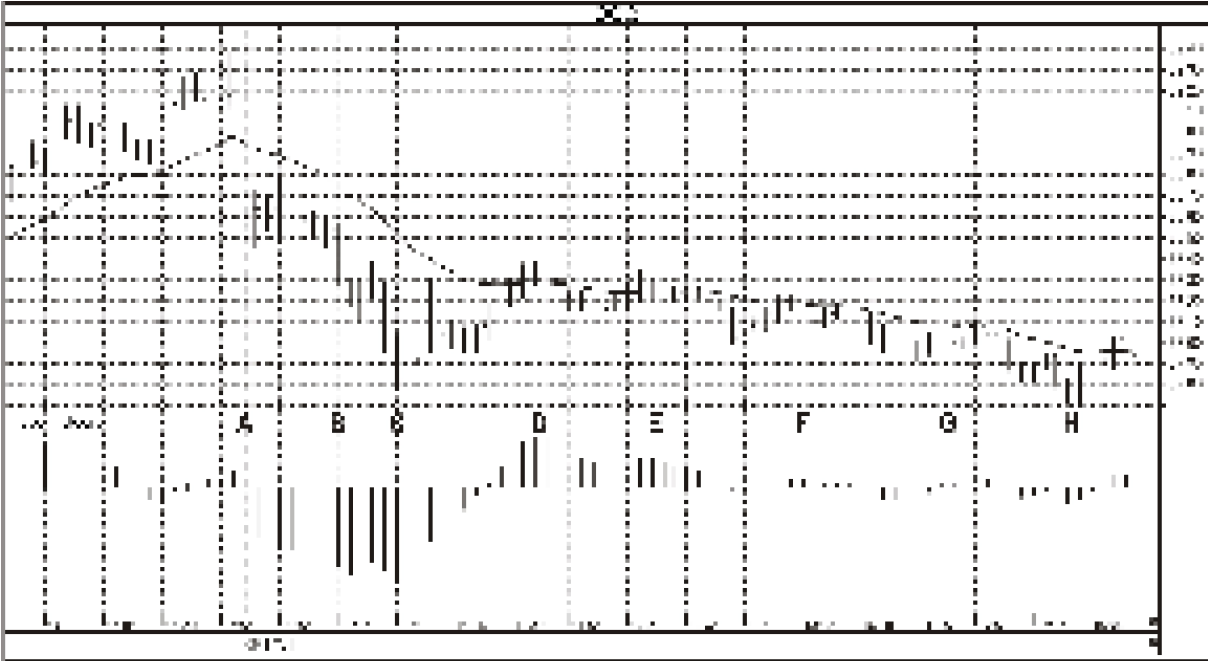
Профессионалы скупают акции у выбывающих аутсайдеров.

Узкий диапазон открытия.

Прорыв из этого диапазона может стать очень крупным.

Узкий диапазон открытия.

На 25-минутном графике (не показан) — нисходящий тренд. Посмотрите на 5-минутный график на рисунке и определите, какому из этих сигналов или моделей соответствует каждый из моментов графика, помеченных буквами?



1. Прорыв из диапазона открытия.

2. Нисходящий разрыв.

3. Сигнал закорачивать.

4. Новый максимум силы медведей.

5. Бычье расхождение.

Какое (или какие) из этих утверждений о дневном плане правильное?

- Прислушиваться к торговым подсказкам не вредно, если только вы фильтруете их через свою систему.
- Инструмент своей торговли лучше выбирать не заранее, а после открытия рынка.
- Акции из списка для мониторинга надо просматривать более раза в день.
- Надо приступать к работе до звонка об открытии.
- Торговля в помещении, где много народа, ведет к принятию более объективных решений.

Продвинутые методы

Тест "Продвинутые методы"

Общая группа

Состыкуйте обе части каждого из этих утверждений, касающихся действия импульсной системы.

Самое трудное в скоростном трейдинге — это...

Рост ЕМА

...указывает на растущий напор быков.

Рост ЕМА

...указывает на медвежью инерцию.

Рост ЕМА

...указывает на растущий напор медведей.

Рост ЕМА

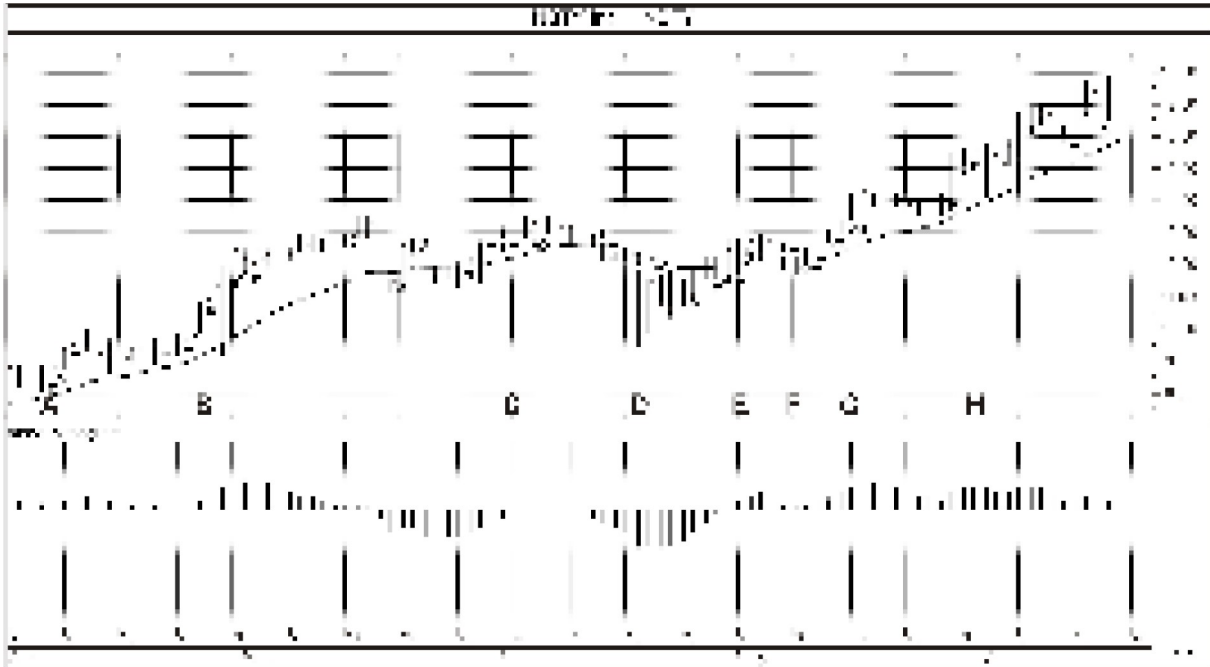
...указывает на бычью инерцию.

Рост ЕМА

Ожидание подтверждения сигнала означает...

Рост ЕМА

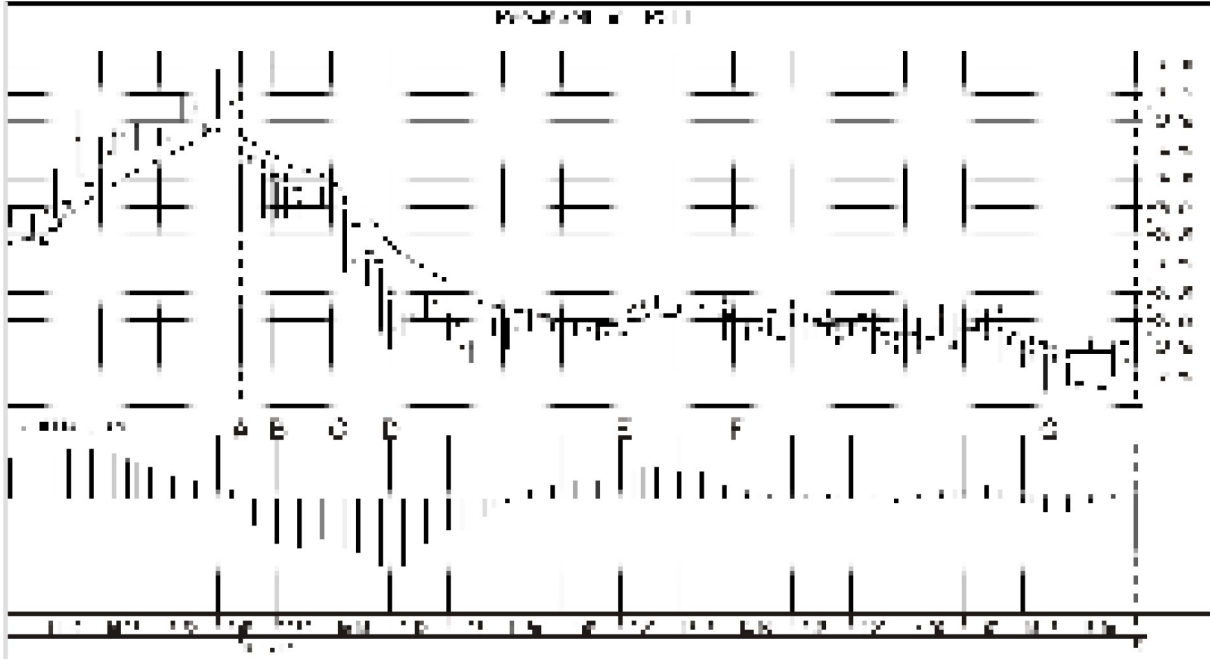
На недельном графике — восходящий тренд. Ознакомьтесь, пожалуйста, с дневным графиком и определите, какие из его моментов, помеченных буквами, — это



1. группа сигналов продавать.

2. группа сигналов покупать.

На 25-минутном графике (не показан) – нисходящий тренд. Посмотрите на 5-минутный график на рисунке и определите, какому из этих сигналов или случаев соответствует каждый из моментов графика, помеченных буквами? (Начало и конец каждой торговой сессии отмечены толстыми вертикальными линиями.)



1. Группа сигналов покупать.

2. Группа сигналов продавать.

3. Нисходящий разрыв.

4. Прорыв из диапазона открытия.

5. Новый максимум силы медведей.

6. Бычье расхождение.

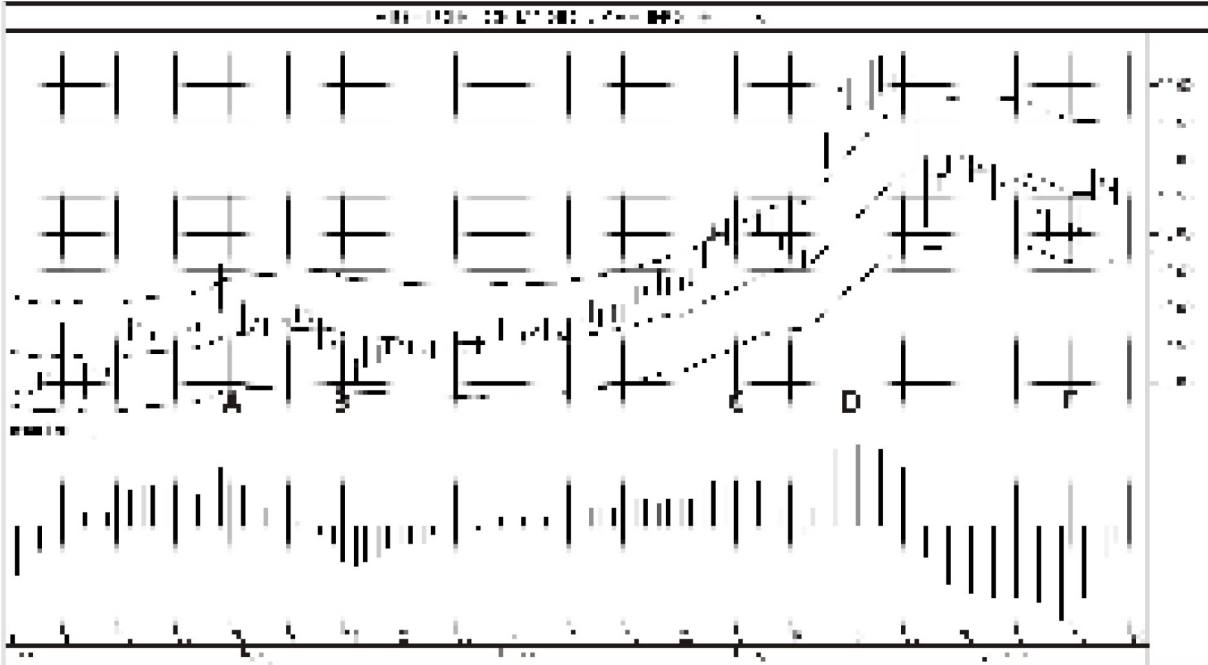
Какое (или какие) из этих утверждений о выходе из сделки правильное?

- Расстояние до уровня стоп-приказа должно быть больше, чем до ориентира прибыли.
- Обычно трейдеры объективнее решают вопрос о закрытии сделки до вступления в нее.
- Самое подходящее время наметить точку выхода – в разгар сделки.
- Поставленный ориентир прибыли переносу не подлежит.
- Взвесьте степень риска и прибыли, сравнив расстояния от точки входа до ориентира прибыли и до уровня стоп-приказа.

Какое (или какие) из этих утверждений об использовании конвертов для определения момента выхода правильное?

- Аккуратно построенный конверт включает в себя 99% ценовых значений за последние месяцы.
- Аккуратно построенный конверт точно укажет практически все максимумы и минимумы.
- Конверты помогают трейдерам продавать выше ценности и покрывать короткие позиции ниже ценности.
- Стоимость ценных бумаг всегда колеблется между уровнями выше и ниже ценности.
- Чем шире конверт, тем заманчивее сделка.

Посмотрите на график и определите, каким точкам, помеченным буквами, соответствует сигнал снимать прибыль



1. с длинных позиций

2. с коротких позиций

Какое (или какие) из этих утверждений о стоп-приказах правильное?

- При всеобъемлющем рыночном анализе необходимость в стоп-приказах отпадает.
- Размещение стоп-приказов должно быть увязано с правилами контроля над риском.
- Размещение стоп-приказов производится на основе технического анализа.
- Самое время размещать стоп-приказ – сразу после вступления в сделку.
- Мысленные стоп-приказы надежнее, чем размещенные реально.

Выберите соответствующее окончание для каждого из утверждений, касающихся зоны безопасности.

Тренд идет вверх; рыночный шум определяется как...

уровень стоп-приказа зоны безопасности при восходящем тренде.

Умножив среднюю величину прорыва вверх на соответствующий коэффициент и прибавив результат к максимальной цене, получаем...

уровень стоп-приказа зоны безопасности при восходящем тренде.

Тренд идет вниз; рыночный шум определяется как...

уровень стоп-приказа зоны безопасности при восходящем тренде.

Средняя величина прорыва вниз за контрольный период — это...

уровень стоп-приказа зоны безопасности при восходящем тренде.

Умножив среднюю величину прорыва вниз на соответствующий коэффициент и вычтя результат из минимальной цены, получаем...

уровень стоп-приказа зоны безопасности при восходящем тренде.

Средняя величина прорыва вверх за контрольный период — это...

уровень стоп-приказа зоны безопасности при восходящем тренде.

Какое (или какие) из этих утверждений о торговле акциями на марже правильное?

- Она позволяет трейдеру повысить его покупательную способность.
- Она помогает мелким трейдерам получить больше прибыли и нарастить счет.
- Она позволяет получить больше прибыли при верном торговом решении.
- Она держит трейдеров в большем напряжении, чем сделки за наличные.
- Она оборачивается большими потерями при убыточных сделках.

Что из сказанного ниже относится к торговле по тренду, а что — к торговле на

колебаниях?

Ширина конверта относительно несущественна. Торговля по тренду

Это – дело простое. Торговля по тренду

Стоп-приказы надо поставить подальше. Торговля по тренду

В этом случае часто торгуют самыми активными акциями. Торговля по тренду

Прибыль снимают на границе конверта. Торговля по тренду

На цены опционов не влияет

- рыночный тренд.
- волатильность акции.
- расстояние от цены акции до цены исполнения опциона.
- время, оставшееся до срока исполнения опциона.
- процентные ставки.

В марте акция стоит 65 долларов, и у опционного трейдера есть несколько вариантов, указанных ниже. Какому из перечисленных видов позиции соответствует каждый из них?

Купить акцию и продать майский колл на уровне 70.

Продажа опциона без покрытия.

Купить майский пут на уровне 60. Продажа опциона без покрытия.

Продать майский пут на уровне 60. Продажа опциона без покрытия.

Купить майский колл на уровне 60 и продать июльский колл на уровне 60.

Продажа опциона без покрытия.

Купить майский колл на уровне 70. Продажа опциона без покрытия.

Какие из этих утверждений, касающихся продажи опционов, правильные?

- Время – враг продавца.
- Контроль над риском – ключевое требование.
- Путы лучше продавать при игре на повышение.
- Продавец должен дождаться срока исполнения опциона и только тогда снимать прибыль.
- Продажа опциона без покрытия обещает ограниченную прибыль и безграничный риск.

К чему из перечисленного далее относится каждый из этих пунктов, касающихся фьючерсов?

Открытие фьючерсной позиции, которая противоположна позиции на рынке реального товара. Инверсированный рынок

Главный источник риска при фьючерсной торговле.

Инверсированный рынок

Стоимость контрактов на поставки в ближайшие месяцы выше, чем в более отдаленные. Инверсированный рынок

Промышленные поставщики и потребители. Инверсированный рынок

Плохая погода в районе производства. Инверсированный рынок

Контроль над риском

Тест "Контроль над риском"

Общая группа

Торговая система имеет положительное математическое ожидание, когда она

- дает преимущество на рынке.
- действует эффективно без всякого контроля над риском.
- имеет больше прибыльных сделок, чем убыточных.
- гарантирует прибыль.
- позволяет выиграть в большинстве сделок.

Проверьте свои арифметические навыки: решите примеры устно, а ответы выберите.

$187 + 346 = \dots$

$12\% \text{ от } 200 \text{ составляет } \dots$

$345 : 5 = \dots$

$37,5 \times 500 = \dots$

Соблюдать правило двух процентов означает

- нацелиться на прибыль не менее 2 долларов на акцию стоимостью 100 долларов.
- рисковать на сумму не менее 400 долларов при счете 20 000.
- нацелиться на прибыль не менее 2000 долларов при счете 100 000.
- покупать акцию стоимостью не более 2000 долларов при счете 100 000.
- рисковать на сумму не более 3000 долларов при счете 150 000.

В какую (или какие) из этих сделок можно вступить, если на счете 50 000 долларов?
(Не забудьте, что вы должны постараться сосчитать без калькулятора.)

- Купить 700 акций стоимостью 33 доллара каждая, поставив стоп-приказ на уровне 31.
- Продать на понижение 300 акций стоимостью 48 долларов каждая, поставив стоп-приказ на уровне 51.
- Купить 500 акций стоимостью 25 долларов каждая, поставив стоп-приказ на уровне 23,50.
- Продать на понижение 200 акций стоимостью 92 доллара каждая, поставив стоп-приказ на уровне 98.
- Купить 1000 акций стоимостью 12 долларов каждая, поставив стоп-приказ на уровне 11.

Что из перечисленного ниже будет сопряжено для вас с деловым риском, а что — с риском потерь?

При счете 100 000 долларов вы покупаете 1000 акций стоимостью 50 долларов каждая и ставите стоп-приказ на уровне 48,75.

При счете 20 000 долларов вы покупаете 300 акций стоимостью 30 долларов каждая и ставите стоп-приказ на уровне 28.

При счете 20 000 долларов вы покупаете 200 акций стоимостью 20 долларов каждая и ставите стоп-приказ на уровне 18,50.

При счете 100 000 долларов вы покупаете 1000 акций стоимостью 40 долларов каждая и ставите стоп-приказ на уровне 36.

При счете 100 000 долларов вы покупаете 1000 акций стоимостью 50 долларов каждая и не ставите никакого стоп-приказа.

Билл – начинающий трейдер на рынке акций; у него на счете 25 000 долларов. Выбрав акцию стоимостью 40 долларов, которая, по его расчетам, должна подняться до 48, он хочет разместить стоп-приказ на отметке 36 долларов, ниже уровня поддержки Билл собирается торговать круглым лотом в 100 акций.

Может ли он позволить себе такую сделку?

- Да
- Нет

Гари – начинающий трейдер на фьючерсном рынке; у него на счете 20 000 долларов. Он хочет продать на понижение золото, стоимость которого, по его расчетам, должна упасть на 9 долларов за унцию. Если золото подорожает на 3 доллара за унцию, то сработает его стоп-приказ. Каждый контракт включает в себя 100 унций золота.

Может ли Гари позволить себе такую сделку?

- Нет
- Да

Сузанна – начинающий трейдер на рынке акций; у нее на счете 50 000 долларов. Выбрав акцию стоимостью 24 доллара, которая, по ее расчетам, должна подняться до 30, она планирует купить 500 акций и разместить стоп-приказ на отметке 21,50

доллара, т.е. ниже уровня поддержки, который выявлен ею на отметке 22 доллара.

Может ли Сузанна позволить себе такую сделку?

- Да
- Нет

Главная причина, по которой корпоративные трейдеры обычно превосходят частных, — это

- большой капитал.
- поддержка коллег.
- меньшее напряжение при торговле чужими деньгами.
- более качественная подготовка.
- наличие начальника.

Соблюдать правило шести процентов означает

- поддерживать соотношение прибыли и потерь на уровне 6:2.
- никогда не держать более трех открытых сделок, если они были открыты по правилу двух процентов.
- стремиться достичь ежемесячного прироста счета на 6%.
- приостанавливать торговлю до конца месяца после потери 6% торгового капитала.
- закрывать любую позицию, когда степень риска превысит 6%.

В начале месяца на счете у Энн было 90 000 долларов. Она вступила в сделки А и Б, рискуя в каждой из них по 1200 долларов, и проиграла. Тогда она вступила в сделки В и Г, рискуя в каждой из них по 1500 долларов, и переместила стоп-приказы для

каждой на безубыточный уровень. А затем ей приглянулась сделка Д, и она хотела бы купить 500 акций, рискуя по 3 доллара по каждой из них.

Можно ли ей вступить в эту сделку?

- Да
- Нет

В начале месяца на счете у Питера было 150 000 долларов. После череды успешных сделок он проиграл в двух рядах по 2500 долларов. У него остались две открытые сделки по 1000 акций в каждой; стоп-приказы размещены на расстоянии 1,90 и 1,70 доллара (соответственно) от их уровней открытия. В ходе компьютерного анализа Питер обнаружил крайне выгодную потенциальную сделку.

Можно ли ему вступить в нее?

- Да
- Нет

В начале месяца на счете у Джима было 30 000 долларов. Он вступил в сделки А, Б и В, рискуя в каждой из них на 500 долларов. Сделки А и В были закрыты с прибылью, в то время как сделка Б не задалась, ударив по стоп-приказу Джима. Далее он увидел возможность вступить в новые сделки (Г и Д) с риском 500 долларов в каждой.

Можно ли ему в них вступить?

- Нет
- Да

Какие из этих утверждений правильные?

- Чем мельче сделка по сравнению с размером счета, тем вероятнее, что она окажется прибыльной.
- При выборе сделок учитывать степень риска важнее, чем размер сделки.
- Если ваша цель – получить наибольшую прибыль, то выживание на рынке вам обеспечено.
- Степень риска напрямую влияет на качество торговых решений.
- При проигрыше важно увеличить размер сделок, чтобы отыграться.

Наиболее красноречиво говорит о гиперактивной игре при счете 100 000 долларов

- наличие пяти открытых позиций с риском 1000 долларов в каждой.
- торговля лотами в 5000 акций.
- наличие 10 открытых позиций с риском 750 долларов в каждой.
- три сделки за один день.
- 10 сделок за неделю.

В кабинете трейдера

Тест "Организованный трейдер"

Общая группа

Какой из этих факторов является единственно важным для успеха в игре?

- Опыт.
- Дисциплина.
- Профессиональная подготовка.
- Ум.
- Богатое воображение.

Все из этих утверждений о ведении учетных записей верны за исключением одного. Какого?

- При надлежащем ведении записей трейдер защищен от повторения ошибок.
- Они являются неотъемлемым фактором выживания и успеха трейдера.
- При надлежащем ведении записей трейдер улучшает соотношение между прибылями и потерями.
- Они – наилучший критерий самодисциплины трейдера.
- При надлежащем ведении записей трейдер может обходить правила контроля над риском.

Что из нижеперечисленного должно входить в электронную таблицу трейдера?

1. Даты входа в сделку и выхода из нее.
2. Цены входа и выхода.
3. Комиссионные и сборы.
4. Оценка качества сделки.
5. Оценка качества входа и выхода.

- 1.
- 1,2 и 3.
- 1 и 2.
- Все.
- 1,2, 3 и 4.

Что из нижеперечисленного входит в торговый капитал?

1. Наличность на счете.
2. Суммарная ценность открытых позиций.
3. Казначейские векселя на вашем биржевом счете.
4. Маржинальный кредит.
5. Сберегательный счет в банке.

- 1,2, 3 и 4.
- 1.
- 1 и 2.
- 1,2 и 3.
- Все.

Пять трейдеров начали торговать с одинакового размера счета – 100 000 долларов. Чья кривая счета имеет больше шансов привлечь внимание управляющих фондами?

- Конечный счет – 98 000 долларов, наибольшее понижение счета – 4100.
- Конечный счет – 119 000 долларов, наибольшее понижение счета – 7600.
- Конечный счет – 74 000 долларов, наибольшее понижение счета – 51 000.
- Конечный счет – 114 000 долларов, наибольшее понижение счета – 2800 долларов.
- Конечный счет – 134 000 долларов, наибольшее понижение счета – 28 000.

Каково оптимальное число графиков в дневнике трейдера?

- Пять и более для входа и выхода.
- Два для входа в сделку и один – для выхода.
- Два-три для входа и выхода.
- Один для входа в сделку и два – для выхода.
- Один для входа в сделку и один – для выхода.

Что из сказанного ниже о дневнике трейдера правильно?

1. Он позволяет учиться как на ошибках, так и на победах.
2. Он уменьшает чрезмерную эмоциональность в игре.
3. Он служит точным индикатором вашей самодисциплины.
4. Его следует вести по каждой сделке.

5. Его следует вести только по самым интересным сделкам.

- 1.
- Все.
- 1 и 2.
- 1,2 и 3.
- 1,2, 3 и 4.

Треjder купил акцию на отметке 47 в тот день, когда ее максимум был 48, а минимум – 44. Немного погодя он продал акцию на отметке 51, в то время как максимум того дня был 54, а минимум – 50. Каков его рейтинг входа в эту сделку? И каков рейтинг выхода из нее?

- 100%.
- 25%.
- 75%.
- 50%.
- 0%.

Почему решения принимать легче, когда рынки закрыты?

1. Есть возможность остановиться, подумать, а потом окинуть графики свежим взглядом.
2. Нет психологического давления от перепадов цен в разгар анализа.
3. Есть возможность сравнить свою акцию со многими другими, а также с индексами.
4. Есть возможность ознакомиться с бюллетенями рыночных консультантов.
5. Есть возможность посоветоваться с другими трейдерами.

- 1, 2 и 3.
- 1.
- 1, 2, 3 и 4
- 1 и 2.
- Все.

Закончите каждое из этих утверждений относительно плана действий:

1. Необходимость описать график — значит...

...четко объяснять, чем продиктовано торговое решение.

2. Составить письменный план действий на следующий день — значит...

...четко объяснять, чем продиктовано торговое решение.

3. Делать записи до составления планов — значит...

...четко объяснять, чем продиктовано торговое решение.

4. Зачитывать брокеру приказы — значит...

...четко объяснять, чем продиктовано торговое решение.

5. Точно определять размер сделки — значит...

...четко объяснять, чем продиктовано торговое решение.

Какие из этих записей надо обязательно вести для успешной игры?

1. Электронная таблица трейдера.
2. Кривая капитала.
3. Дневник трейдера.
4. План действий.

5. Рейтинговая система ABC.

- 1, 2, 3 и 4.
- 1.
- Все.
- 1, 2 и 3.
- 1 и 2.

Сделки, которые не соответствуют вашей системе игры:

1. Совершаются по решениям, не соответствующим системе.
2. Расширяют диапазон сделок, доступных для трейдера.
3. Повышают шансы на успех.
4. Являются признаком психологической силы.
5. Ведут к более дисциплинированной игре.

- Все.
- 1.
- 1, 2, 3 и 4.
- 1 и 2.
- 1, 2 и 3.

Рассказывая другим трейдерам о сделках, которые у вас открыты, вы:

1. Напрашиваетесь на их советы.
2. Повышаете свою популярность среди них.
3. Можете увидеть варианты, упущенные вами из виду.

4. Повышаете вероятность успеха в сделке.

5. Повышаете вероятность успеха в своей биржевой игре.

- Все.
- 1.
- 1, 2 и 3.
- 1, 2, 3 и 4.
- 1 и 2.

Контроль над временем при торговле на финансовых рынках включает в себя:

1. Еженедельный обзор всех интересующих вас рынков.
2. Ежедневный обзор всех рынков, на которых у вас есть открытые позиции.
3. Отслеживание квартальных отчетов компаний, акциями которых вы торгуете.
4. Наблюдение за ценами открытия на всех рынках, о вступлении в которые вы подумываете.
5. Наблюдение за ценами закрытия на всех рынках, о выходе из которых вы подумываете.

- Все.
- 1, 2 и 3.
- 1.
- 1 и 2.
- 1, 2, 3 и 4.

Подберите смысловые пары из обеих групп.

1. На этом рынке можно торговать на следующий день.

2. Скоростной обзор всех рынков.

3. Вряд ли можно торговать на этом рынке на данной неделе.

4. Исчерпывающий обзор нескольких рынков.

5. Можно торговать на этом рынке через несколько дней.

Какая из этих комбинаций соответствует алгоритму принятия решений, которому следует осмотрительный трейдер?

- Гибкие аналитические правила, строгое использование нескольких временных масштабов, гибкие правила контроля над риском.
- Строгие аналитические правила, строгое использование нескольких временных масштабов, гибкие правила контроля над риском.
- Гибкие аналитические правила, гибкое использование нескольких временных масштабов, строгие правила контроля над риском.
- Строгие аналитические правила, строгое использование нескольких временных масштабов, строгие правила контроля над риском.
- Гибкие аналитические правила, гибкое использование нескольких временных масштабов, гибкие правила контроля над риском.

Какой из этих вариантов наиболее точно отражает очередность приоритетов серьезного трейдера?

- Устойчивая прибыль, сногшибательная прибыль, выживание.
- Выживание, устойчивая прибыль, сногшибательная прибыль.
- Сногшибательная прибыль, выживание, устойчивая прибыль.
- Выживание, сногшибательная прибыль, устойчивая прибыль.
- Сногшибательная прибыль, устойчивая прибыль, выживание.

В каком порядке лучше всего разрабатывать долгосрочный торговый план?

- Разработать алгоритм принятия решений, вести записи, установить правила контроля над риском.
- Вести записи, разработать алгоритм принятия решений, установить правила контроля над риском.
- Разработать алгоритм принятия решений, установить правила контроля над риском, вести записи.
- Установить правила контроля над риском, вести записи, разработать алгоритм принятия решений.
- Вести записи, установить правила контроля над риском, разработать алгоритм принятия решений.