1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1 Дисциплины (модули).

Студенты к моменту освоения дисциплины, ознакомлены с основными теоретическими понятиями и прикладными знаниями, полученными в рамках изучения дисциплины «Экономика предприятия». К моменту изучения дисциплины у студентов присутствуют устойчивые представления, касающиеся понятийного аппарата в области функционирования предприятия на рынке, особенностей рыночной экономики.

Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» является формирование у студентов компетенций, связанных с пониманием механизмов функционирования рыночной инфраструктуры и ведением предпринимательской деятельности в современных условиях.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности», соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Формируемые компетенции	**Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций**
ОПК-2 способен анализировать социально-экономические задачи и процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования - базовый	З1 (ОПК-2) Знать основные понятия предпринимательской деятельности З2 (ОПК-2) Знать инструменты государственной поддержки предпринимательства в РФ У1 (ОПК-2) уметь анализировать рыночную конъюнктуру и оценивать ее влияние на предпринимательскую деятельность ИТ-компанию; В1 (ОПК-2) Владеть навыками принятия управленческого решения на основе анализа рыночной ситуации
ПК-1 способен проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе - базовый	З1 (ПК-1) Знать методы анализа внутренней среды компании У1 (ПК-1) Уметь выявлять потребности компании в информационной системе; В1 (ПК-1) Владеть навыками использования аналитических данных для формирования технического задания и формирования требований к ИС

3. Структура и содержание дисциплины

Объем дисциплины составляет 2 зачетных единиц, всего 72 часа, из которых

Объем дисциплины (модуля) составляет **2** зачетные единицы, всего **72** часа, из которых:

33 часа составляет контактная работа обучающегося с преподавателем (**16** часов занятия лекционного типа, **16** часов занятия семинарского типа, 1 час - КСР), **39** часов составляет самостоятельная работа обучающегося.

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля), форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего часы			В том числе														
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Всего					
	очное	Очно-заочное		очное	Очно-заочное		очное	Очно-заочное		очное	Очно-заочное		очное	Очно-заочное	заочное	очное	Очно-заочное	заочное
Тема 1. Понятие и содержание предпринимательской деятельности	12			3			3						6			6		
Тема 2. Экономико-правовые аспекты развития предпринимательства в России на современном этапе.	12			3			3						6			6		
Тема 3. Предпринимательская среда.	12			3			3						6			6		
Тема 4. Бизнес-план предпринимательской единицы.	12			3			3						6			6		
Тема 5. Анализ рыночной конъюнктуры и входных барьеров отрасли.	12			3			3						6			6		
Тема 6. Разработка бизнес-модели проекта стартап (startup), особенности малых предприятий.	11			1			1						2			9		
КСР	1												1					
Контроль																		
Промежуточная аттестация -**Зачет**																		

4. Образовательные технологии

При проведении лекционных и практических занятий по дисциплине используются следующие виды активных и интерактивных форм проведения занятии:

- деловые игры (по теме выбора организационно-правовой формы для малого бизнеса),
- разбор конкретных ситуаций (кейсов)
- проектная работа,
- работа в группах.

Формой итогового контроля знаний студентов по дисциплине является зачет, в ходе которого оценивается уровень теоретических знаний и навыки решения практических задач

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся:

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Самостоятельная работа студентов для освоения дисциплины организована в виде:

- домашних самостоятельных работ по решению задач (разделы, связанные с оценкой экономической и коммерческой эффективности проектов, оценкой рисков);
- составления проекта по выбранной тематике и презентация его в группе.

Для контроля текущей успеваемости применяется тестирование и решение задач и кейсов, разбор ситуаций по отдельным разделам курса. Курсовая работа не предусмотрена. Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Таких, как подходы к разработке маркетинговой стратегии, зарубежные методы оценки эффективности инвестиций, методы оценки риска

Цель самостоятельной работы - подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Самостоятельная работа является наиболее деятельным и творческим процессом, который выполняет ряд дидактических функций: способствует формированию диалектического мышления, вырабатывает высокую культуру умственного труда, совершенствует способы организации познавательной деятельности, воспитывает ответственность, целеустремленность, систематичность и последовательность в работе студентов, развивает у них бережное отношение к своему времени, способность доводить до конца начатое дело.

В рамках дисциплины используются следующие виды самостоятельной работы:

1) **Изучение понятийного аппарата дисциплины**

Вся система индивидуальной самостоятельной работы должна быть подчинена усвоению понятийного аппарата, поскольку одной из важнейших задач подготовки современного грамотного специалиста является овладение и грамотное применение профессиональной терминологии. Лучшему усвоению и пониманию дисциплины помогут различные энциклопедии, словари, справочники и другие материалы, указанные списке литературы.

2) **Изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану**

Такой подход вырабатывает у студентов инициативу, стремление к увеличению объема знаний, выработке умений и навыков всестороннего овладения способами и приемами профессиональной деятельности.

3) **Работа над основной и дополнительной литературой**

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к нормативно-правовым актам, научным монографиям и материалам периодических изданий. Конспектирование – одна из основных форм самостоятельного труда, требующая от студента активно работать с учебной литературой и не ограничиваться конспектом лекций. Вариантом работы с учебной литературой может быть составление mind-map по основным терминам, изученным в рамках курса.

4) **Самоподготовка к практическим занятиям**

При подготовке к практическому занятию студент должен быть готов последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать.

Одно из заданий – **подготовка обзора отрасли IT и разработка маркетинговой стратегии для предприятия**. При презентации материала на семинарском занятии можно воспользоваться следующим алгоритмом изложения: характеристика отрасли, основные игроки на рынке (мировом, российском, региональном), оценка уровня конкуренции с помощью индексов, существующие проблемы, перспективы развития, особенности предприятия, предлагаемые маркетинговые стратегии, их сравнение, выбор наиболее эффективной. Весьма презентабельным вариантом выступления следует считать его подготовку в среде Power Point, что существенно повышает степень визуализации, а, следовательно, доступности, понятности материала и заинтересованности аудитории к результатам научной работы студента.

5) **Самостоятельная работа студента при подготовке к зачету.**

Контроль выступает формой обратной связи и предусматривает оценку успеваемости студентов и разработку мер по дальнейшему повышению качества подготовки современных менеджеров.

Итоговой формой контроля успеваемости студентов по учебной дисциплине «Инвестиционное обеспечение стратегии компании» является зачет.

6) **Изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет**

Ресурсы Интернет являются одним из альтернативных источников быстрого поиска требуемой информации. Их использование возможно для получения основных и дополнительных сведений по изучаемым материалам.

6. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине

6.1. Перечень компетенций выпускников образовательной программы с указанием результатов обучения (знаний, умений, владений), характеризующих этапы их формирования, описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

ОПК-2 - способность анализировать социально-экономические задачи и процессы с применением методов системного анализа и математического моделирования **(в части использования маркетинговых концепций в деятельности ИТ-компании)**

Индикаторы компетенции	**ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**	
	Не зачтено	**зачтено**
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок
Наличие умений	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
Наличие навыков (владение опытом)	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами
Мотивация(личностное отношение)	Учебная активность и мотивация слабо выражены, готовность решать поставленные задачи качественно отсутствуют	Учебная активность и мотивация проявляются на среднем уровне, демонстрируется готовность выполнять поставленные задачи на среднем уровне качества
Характеристика сформированности компетенции	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практических

	(профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	(профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по некоторым профессиональным задачам.
Уровень сформированности компетенций	Низкий	Средний

ПК-1 - способность проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе

Индикаторы компетенции	**ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ**	
	Не зачтено	**зачтено**
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок
Наличие умений	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.
Наличие навыков (владение опытом)	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами
Мотивация(личностное отношение)	Учебная активность и мотивация слабо выражены, готовность решать поставленные задачи качественно отсутствуют	Учебная активность и мотивация проявляются на среднем уровне, демонстрируется готовность выполнять поставленные задачи на среднем уровне качества
Характеристика сформированности компетенции	Компетенция в полной мере не сформирована. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. Требуется повторное обучение	Сформированность компетенции в целом соответствует требованиям, но есть недочеты. Имеющихся знаний, умений, навыков и мотивации в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач, но требуется дополнительная практика по некоторым профессиональным задачам.
Уровень сформированности компетенций	Низкий	Средний

6.2.Описание шкал оценивания

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в виде зачета, на котором определяется:

- уровень усвоения студентами основного учебного материала по дисциплине;
- уровень понимания студентами изученного материала
- способности студентов использовать полученные знания для решения конкретных задач.

Зачет проводится в устной форме, которая заключается в ответе студентом на теоретические вопроса курса (с предварительной подготовкой) и последующем собеседовании в рамках тематики курса. Собеседование проводится в форме вопросов, на которые студент должен дать краткий ответ. Практическая часть зачета предусматривает разбор практической ситуации (решение задачи).

Оценка	**Уровень подготовки**
Зачет	Минимально достаточный или высокий уровень подготовки. Студент показывает минимальный уровень теоретических знаний, делает существенные ошибки, но при ответах на наводящие вопросы, может правильно сориентироваться и в общих чертах дать правильный ответ. Студент посещал практические занятия, выполнял контрольные работы. Выполнение контрольных экзаменационных заданий от 50 до 100%.

Незачет	Подготовка недостаточная и требует дополнительного изучения материала. Студент дает ошибочные ответы, как на теоретические вопросы билета, так и на наводящие и дополнительные вопросы экзаменатора. Студент пропустил большую часть практических занятий. Выполнение контрольных экзаменационных заданий до 50%.

6.3.Критерии и процедуры оценивания результатов обучения по дисциплине, характеризующих этапы формирования компетенций*).*

Для оценивания результатов обучения в виде <u>знаний</u> используются следующие процедуры и технологии:

- *Тесты*
- *индивидуальное собеседование,*
- *письменные и устные ответы на вопросы.*

Для оценивания результатов обучения в виде <u>умений</u> и <u>владений</u> используются следующие процедуры и технологии:

- *практические контрольные задания;*
- *Кейсы*
- *Разбор и анализ практических данных с предприятий региона*

<u>Критерии оценки теста</u>:

«превосходно» - 100% правильных ответов;
«отлично» – 90-99% правильных ответов;
«очень хорошо» - 81-89% правильных ответов;
«хорошо» – 66-80% правильных ответов;
«удовлетворительно» – 51-65% правильных ответов.
«неудовлетворительно» - 31-50% правильных ответов;
«плохо» - 30% и меньше правильных ответов.

Критерии оценки текущих заданий:

Оценка	**Уровень подготовленности, характеризуемый оценкой**
Превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
Отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
Очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности непринципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
Удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
Неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
Плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

6.4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций и (или) для итогового контроля сформированности компетенции.

Типовые контрольные задания

Тесты для оценки компетенции ПК-1

Вариант 1

1. Верно ли утверждение, что учредители ООО не отвечают по обязательствам ООО и несут риск убытков только в пределах своей доли?

а) Да

б) Нет

в) в зависимости от вида деятельности

2. Соглашение сторон, по которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей называется:

а) договор финансовой аренды

б) договор поставки

в) договор проката

г) договор подряда

4. Для регистрации индивидуального предпринимателя необходим следующий пакет документов:

а) заявление о регистрации по форме Р2 1001, устав, паспорт, квитанция об оплате госпошлины, ;

б) заявление о регистрации по форме Р2 1001 (заверенное нотариусом), копию закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» паспорт (ксерокопия основных страниц), квитанция об оплате госпошлины;

в) заявление о регистрации по форме Р2 1001 (заверенное нотариусом), паспорт (ксерокопия основных страниц), квитанция об оплате госпошлины.

5. Если при регистрации юридического лица, количество участников составляет 52 человека, то можно выбрать следующую организационно-правовую форму (ОПФ):

а) производственный кооператив

б) ООО

в) ПАО

г) любую ОПФ без ограничений.

6. Деловые фирмы и отдельные лица, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для производства конкретных товаров или услуг – это:

а) поставщики

б) маркетинговые посредники

в) торговые посредники

7. Распределение прибыли в ООО происходит по следующему принципу:

а) поровну;

б) в соответствии с долей в уставном капитале;

в) по трудовому участию;

г) по количеству акций.

8. Для подачи документов для регистрации ИП необходимо обратиться в налоговую инспекцию:

а) по месту фактического жительства;

б) по прописке;

в) по юридическому адресу;

г) в любую ближайшую.

Вариант 2

1. Вид предпринимательской деятельности, осуществляемый в сфере материального производства - это:

Выберите один ответ:

а) финансово - кредитная деятельность

б) производственное предпринимательство

в) коммерческо-торговое предпринимательство

г) посредническая деятельность

2. Для принятия управленческого решения в процессе голосования на годовом собрании в АО необходимо:

а) иметь большинство голосов среди всех голосов акционеров,

б) собрать совет директоров,

в) иметь большинство среди тех, кто присутствует на собрании;

г) необходимо выслушать всех, кто имеет акции.

3. Ключевой (с позиции инвестора) раздел бизнес-плана:

а) описание предприятия

б) титульный лист

в) календарный план

г) финансовый план проекта

4. Имеет ли право ИП Кочнев П.А. открыть специализированный магазин по продаже гладкоствольного, травматического, пневматического и сигнального оружия?

а) да;

б) нет;

в) да, при наличии соответствующего разрешения.

5. Что по законодательству можно вносить в качестве уставного капитала в ООО:

а) ценные бумаги;

б) деньги, ценные бумаги, имущество, интеллектуальную собственность;

в) только деньги.

6. Показателем концентрации компаний на рынке является:

а) индекс Блэка-Шоулза

в) индекс Доу-Джонса

г) индекс Херфиндаля-Хиршмана

7. В разделе Организационный план" (бизнес-план)

а) обосновывается финансового обеспечения деятельности фирмы с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств

б) определяется, как будет продаваться товар и как будут определяться цены на товары и каков ожидаемый уровень прибыльности на вложенный капитал

в) приводится информация, характеризующая организационную структуру фирмы, а также сведения о персонале, работающем на ней

г) приводится вся информация, связанная с созданием и правовым обеспечением хозяйственной деятельности фирмы

8. При подаче документов для регистрации юридического лица необходимо обратиться в налоговую инспекцию:

а) по месту нахождения организации

б) по прописке директора

в) в любую ближайшую

г) по юридическому адресу компании

Типовые задания для оценки компетенции ОПК-2

Задание 1

Провести сравнительный анализ различных организационно-правовых форм коммерческих организаций по следующим показателям:

- Участники (состав, количество);
- Учредительные документы;
- Формирование капитала;

- Права участников;
- Обязанности;
- Ответственность.

В заключении сделать вывод о преимуществах и недостатках рассмотренных форм.

Вариант 1 ООО и ПТ
Вариант 2 ОДО и ЗАО
Вариант 3 ОАО и КТ
Вариант 4 ПК и ООО

Задание 2

Гражданка Российской Федерации Шахватова Екатерина Николаевна, имеющая государственную регистрацию в г. Нижнем Новгороде ул. Воровского д.5 кв. 4 имеет высшее ветеринарное образование и на протяжении 5 лет работала по специальности в ветеринарной клинике «Лео». За это время Екатерина Николаевна приобрела богатый опыт в качестве ветеринарного врача и наработала достаточно большую клиентскую базу, а также проанализировала сложившуюся ситуацию на зоорынке в Нижегородской области. В качестве выводов можно представить следующую информацию:

- в Н.Новгороде существует достаточно большое количество ветлечебниц и ветеринаров, которые занимаются частной практикой и оказывают достаточно узкий спектр различные видов услуг с выездом на дом, не имея личных кабинетов;
- еще больше специализированных зоомагазинов, предлагающих корма, витамины, игрушки, аксессуары всевозможным видам домашних животных (причем здесь им создают конкуренцию гипер- и супермаркеты, имеющие такие же отделы);
- а вот специализированных ветеринарных аптек в городе работает порядка 10 штук, что представляет собой достаточно свободную нишу для начала предпринимательской деятельности.

Итак, гражданка Шахватова, имея бизнес идею, желание и возможность начать свой бизнес в профессиональной среде поставила целый ряд вопросов, на которые вы должны дать ответы:

1. В каком качестве целесообразнее зарегистрироваться? В качестве ИП или открывать юридическое лицо? Почему, дайте объяснения.
2. Как будет называться вид предполагаемой деятельности по ОКВЭД?
3. Какие документы необходимы для государственной регистрации?
4. Какие виды ветаптек могут быть?
5. Какие требования необходимо выполнить для открытия ветаптеки? (Сертификаты, лицензия?)Если да, то какие организации имеют такие полномочия?
6. Существуют ли какие либо требования к помещению и оборудованию?

Типовые задания для оценки компетенции ПК-1

Задание 1

Студентам предлагаются несколько вариантов договоров с заведомо существующими ошибками. Основной задачей является : структурирование, исправление ошибок, неточностей и некорректных формулировок.

Пример такого договора:

Договор

14/1-2008

г. Нижний Новгород

20013год

Общество с ограниченной ответственностью «Сильва» в лице генерального директора Крутикова Г.Г., действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем **«ПОКУПАТЕЛЬ»**, с одной стороны, и**общество с ограниченной ответственностью «НижегородскийЦентр Крепежа»** в лице директора, действующего на основании

Устава, именуемое в дальнейшем **«ПОСТАВЩИК»**, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА И ДРУГИЕ ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

1.1. **Поставщик** обязуется поставить и передать в собственность товар, обусловленный настоящим договором, а **Покупатель** принять и оплатить товар на условиях настоящего договора для использования в предпринимательской и иной деятельности.
Наименование, количество, ассортимент и цены поставки подлежат согласованию и определяются **Сторонами** дополнительным соглашением к настоящему договору.

1.2. **Поставщик** информирует **Покупателя** о наличии на его складе необходимого товара.

1.3. Датой поставки считается дата приема товара **Покупателем** и подписания Сторонами приемо-сдаточных документов.

1.4. Право собственности на товар переходит от **Поставщика** к **Покупателю** с момента подписания Сторонами приемо-сдаточных документов.

2. ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА И ПОКУПАТЕЛЯ

***2.1. Поставщик** обязуется:*

а) поставлять товар **Покупателю** на основании заявки **Покупателя.** Заявка должна быть составлена в письменном виде. Заявка может быть передана **Поставщику** лично **Покупателем**, посредством электронной и факсимильной связи. В заявке указываются следующие данные: дата составления, наименование товара, ассортимент, номер и дата настоящего договора. При наличии всего ассортимента товара или его части, указанного в заявке **Покупателя**, товар отгружается в течение 1 (Одного) дня со склада **Поставщика**.

б) обеспечить качество, количество товара (дата изготовления, стандарт и т.д.).;

в) претензии по качеству товара принимаются в течение 14 (Четырнадцати) дней с момента подписания Сторонами приемо-сдаточных документов;

г) передать товар **Покупателю** в упаковке, обеспечивающей сохранность товара при его транспортировке, при условии бережного с ним обращения.

д) подтверждением факта передачи товара **Поставщиком** и принятия товара **Покупателем** является документ, который подписывается полномочными представителями **Поставщика** и **Покупателя.**

***2.2. Покупатель** обязуется:*

а) совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товара, поставляемого в соответствии с настоящим договором;

б) осмотреть принятый товар, проверить его количество мест и качество в момент получения товара **Покупателем** путем 100% пересчета и осмотра;

в) письменно уведомить **Поставщика** о выявленных несоответствиях или недостатках товара, сделав отметку в приемо-сдаточных документах (приложить акт) в срок - 1 (одного) банковского дня с момента получения Покупателем товара;

г) оплатить товар в порядке, установленном в п.3 настоящего договора.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ, СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

3.1. Цены на поставляемую продукцию являются договорными.

3.2. Оплата производится безналичными или наличными денежными средствами в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Датой оплаты считается день поступления денежных средств на расчетный счет или в кассу **Поставщика**. По согласованию сторон возможна любая иная форма оплаты.

3.3. Цена договора – стоимость поставляемого товара, указанная в накладных и счете-фактуре либо дополнительных соглашениях к настоящему договору (спецификациях).

3.4. В случае просрочки оплаты товара более указанного в настоящем договоре (либо в дополнительном соглашении к настоящему договору) Покупатель выплачивают Поставщику пеню от неоплаченной суммы за каждый день просрочки, в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ. По требованию любой из сторон Стороны обязаны составить и

подписать «Акт сверки взаиморасчетов», который составляется не реже, чем 1 (Один) раз в квартал.

3.5. Кредиторская задолженность должна быть перечислена на расчетный счет Кредитора в течение 3(Трех) банковских дней, начиная с даты, следующей за датой подписания «Акта сверки взаиморасчетов». В случае нарушения сроков перечисления кредиторской задолженности, Дебитор уплачивает пеню за каждый день просрочки, в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ.

4. КАЧЕСТВО ТОВАРА.

4.1. При приеме товара **Покупатель** проверяет его соответствие сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах по количеству, ассортименту и наименованию и ставит отметку о приеме товара в накладной.

5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН, СПОРЫ И РАЗНОГЛАСИЯ.

5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий настоящего Договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

5.2. При возникновении спорных ситуаций стороны должны найти все возможности для поиска взаимоприемлемого решения на условиях настоящего договора или иных согласованных условиях. Соответствующее решение оформляется как дополнение к настоящему договору.

5.3. В случае, если спор или разногласия не могут быть урегулированы путем переговоров, - в Арбитражном суде Нижегородской области.

6. ФОРС- МАЖОР.

6.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если оно явилось результатом форс-мажорных обстоятельств.

6.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по настоящему договору, обязана в трехдневный срок известить другую Сторону о наступлении этих обстоятельств.

7. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ.

7.1. Все изменения, дополнения и решение о расторжении настоящего договора оформляются письменно дополнительными соглашениями к настоящему договору и подписываются обеими сторонами. Дополнительные соглашения к настоящему договору являются неотъемлемой частью настоящего договора.

7.2. Основания расторжения и прекращения настоящего договора определяются в соответствии с действующим законодательством.

7.3. Настоящий договор составлен в 2 экземплярах – по одному экземпляру у каждой Стороны, имеющих одинаковую юридическую силу.

7.4. Права по настоящему договору могут быть переданы третьим лицам одной Стороной только с письменного согласия другой Стороны.

7.5. При получении одной Стороной от другой Стороны любой информации в отношении требований к работе, получающая Сторона обязана относиться к такой информации как конфиденциальной, если иное специально не указано передающей Стороной. Это обязательство сохраняет силу в течение 6 (Шести) месяцев с даты окончания исполнения настоящего Договора.

7.6. Факсимильный вариант договора имеет юридическую силу при условии последующего обмена оригиналами.

7.7. Остальные условия договора поставки, не предусмотренные настоящим договором, регулируются действующим законодательством Российской Федерации.

9.ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН:

ПОСТАВЩИК:	***ПОКУПАТЕЛЬ***
ООО « Нижегородский Центр Крепежа»	***ООО «Сильва »***
603000, г. Н. Новгород, ул. Рождественская, д. 11	607683, Нижегородская обл., Кстовский район, п. Дружный
ИНН 5260125177,КПП 526001001, ОГРН 1035205416377	ИНН 5245023068, КПП 524501001.
Почтовый адрес:603044,г.Н.Новгород, ул.50 лет Победы д. 34	Р/с 40702810600820102432 в ЗАО «Нижегородпромстройбанка» г. Н.Новгорода
Р/с 40702810516000001278 в ОАО «УралСиб» филиал в г. Н. Новгороде	БИК 042202772
БИК 042282842	к/счет 30101810200000000772
к/с 30101810200000000842	

Директор _____ Генеральный директор
/ В.В. Петелин/ _____ /Г.Г. Крутиков /
М.П. М.П.

Решение кейсов **(ОПК-2, ПК-1)**

Кейс 1. Бедовый завод

С 1998 года краснодарская компания “Удача“ занимается оптовыми поставками средств защиты растений, удобрений, семян, а также горюче-смазочных материалов. Основные покупатели — колхозы и фермерские хозяйства края. В этом бизнесе компания достигла определенных успехов. Так, поставки сельхозхимии вывели ее на годовой оборот в 2 млн. долл. Однако ситуацию омрачает ожесточающаяся конкуренция и финансовая несостоятельность заказчиков, которые все чаще прибегают к рассрочке платежей и оплате натуральными продуктами.

В 2010 году “Удача“ за $170 тыс. купила железобетонный завод, не функционирующий с 2005 года. Основная его ценность — административные и производственные здания, а также погрузочно-разгрузочные площадки. Новые собственники сразу же демонтировали оборудование и продали его по остаточной стоимости. Раньше на этом предприятии производились железобетонные изделия для строительства жилых и производственных зданий. Нынешние владельцы посчитали, что реанимация производства — дело неблагодарное. И решили найти новое применение комплексу площадью 20 тыс. кв. м и охраняемой территории в 7 га. Географическое положение завода можно назвать практически идеальным — в 13 км от него проходит федеральная трасса Ростов--Баку, а в нескольких часах езды — трасса Краснодар--Армавир. На территории завода есть и соединенная с Северокавказской железной дорогой действующая рельсовая ветка.

Одна из первых идей, которая пришла владельцам компании,– использовать помещения под собственные склады. Однако хранить малогабаритный, но очень дорогостоящий товар (тонна химпрепаратов стоит около $750 тыс.) невыгодно и небезопасно. Сдача помещения в аренду также не сулит большой материальной выгоды.

Ваша задача предложить пути решения данной проблемы, обосновав свое предложение. Используйте вторичную информацию для анализа рынков и отраслей.

Кейс 2. Рыжий мандарин

В 2009 "Рыжий мандарин" был мелкой посреднической фирмой по приему заказов на рекламные листовки в городе Йошкар-Ола. После смены собственников компания наладила свое собственное производство наружной рекламы. Фирма предлагала следующие услуги: производство транспарантов-вывесок, перетяжек, указателей и

офисных табличек, а также сдача в аренду мест для размещения рекламы. На местном рынке "Рыжий мандарин" столкнулся с жесткой конкуренцией, но смог застолбить за собой весьма привлекательную и почти незанятую нишу - производство перетяжек и брандмауэров (больших настенных рекламных фотопанно).

Благодаря грамотной рыночной политике всего за полтора года "Рыжий мандарин" сумел войти в пятерку крупнейших производителей наружной рекламы республики Марий Эл. Следующим витком запланированного развития стала экспансия на столичный рынок. В 2011 году был открыт московский филиал. По расчетам руководства, низкие цены на услуги должны были стать ключевым фактором завоевания столичного потребителя. Однако москвичи встретили малоизвестного игрока с демпинговыми ценами с подозрением. Экстренное решение поднять цены только ухудшило положение региональной фирмы.

В настоящее время "Рыжий мандарин" развивает в Москве как основной вид бизнеса рекламу на перетяжках и брандмауэрных панно. В рекламе своих услуг фирма анонсирует привычные для рынка цены, снижая их только за счет так называемых welcome-скидок - специального предложения для интересных клиентов. "Рыжий мандарин" не спешит выходить на конечного потребителя, предпочитая вначале наладить сотрудничество с рекламными компаниями, которые не имеют в Москве собственных производственных мощностей. Он пытается завязать партнерские отношения и с владельцами известных торговых марок, еще не сотрудничающих с сетевыми рекламными агентствами. Таким клиентам "Рыжий мандарин" предлагает услуги по размещению рекламы на региональном рынке, где цены отличаются от московских в десятки раз. Но поскольку реклама в регионах еще не так привлекательна, как в столице, подобные предложения зачастую остаются невостребованными. Какой же стратегии лучше придерживаться "Рыжему мандарину"? Обоснуйте свой выбор, используя вторичную информацию по исследованиям рынка, конкурентному анализу, темпу роста отрасли, целевым сегментам.

Кейс 3. «Зимой и летом одним цветом»

Туроператор «Мечта» входит в число пяти крупнейших туроператоров России, которые специализируются на детском отдыхе. Компания разрабатывает маршруты и программы, заключает договоры с отелями, транспортными и принимающими компаниями, обеспечивает сопровождение групп. Готовый продукт «Мечта» продает через агентскую сеть — около 1000 турагентств по всей России, работающих за комиссионные.

Программы детского отдыха приносят компании около 70% оборота (в 2010 году выручка «Мечта» составила 118 млн руб.). Основные объемы продаж в этом бизнесе приходятся на лето. В осенние, весенние, новогодние каникулы, а также на майские праздники спросом пользуются детские экскурсионные туры, но количество групп несравнимо меньше, чем летом (15% зимой против 85% летом).

В детском туризме принципиальное значение имеют опыт, репутация, отношения с партнерами. «Мечта» занимается детским отдыхом около 15 лет. Компания предлагает клиентам широкий ассортимент программ — лагеря в Турции, Болгарии, Словакии, Венгрии и Греции, языковые курсы на Мальте. Помимо зарубежного отдыха «Мечта» организует программы в Краснодарском крае, Крыму и Подмосковье. Иностранные туры составляют примерно 70% продаж, российские — около 30%. На данный момент зарубежные предложения в большинстве своем выигрывают по соотношению цена—качество.

В 2012 году компания отправила в детские оздоровительные лагеря почти 6, 5 тыс. детей. Руководство компании считает, что динамика развития бизнес-сегмента – детский отдых — положительная, а вероятность, что кто-то сможет потеснить лидеров, невелика. Многие крупные туроператоры рассматривают детский отдых скорее как второстепенный продукт, он нужен им лишь для увеличения загрузки чартерных рейсов. К тому же организовывать детские туры — дело более хлопотное и нервное, чем для взрослых. Люди иногда удивляются, почему отдых ребенка обходится дороже, чем путевка взрослого. Но

дело в том, что на каждую детскую группу требуется больше персонала: вожатые, врачи, психологи, аниматоры. В этом случае оператор несет дополнительную юридическую и моральную ответственность, а заработать здесь можно не больше, чем на продаже обычных туров.

Летом шесть сотрудников детского отдела работают с полной отдачей. В осенние, весенние и новогодние каникулы они предлагают автобусные туры для детей. Однако в межсезонье количество экскурсионных групп значительно меньше, и сотрудники часто сидят без дела.

Предоставлять сотрудникам в межсезонье оплачиваемые отпуска было бы слишком накладно. Отправлять людей в неоплачиваемые — значит потерять команду и навредить бизнесу. Коллектив формировался долго, но сейчас в компании отличная команда, текучки практически нет. Выход — занять людей в новых направлениях.

Кроме детского отдыха «Мечта» организует автобусные туры для взрослых — этим занимаются еще четыре сотрудника. По ряду стран (Франция, Италия, Чехия, Польша) у компании хорошие предложения и большие объемы продаж. Рынок автобусного туризма также растет, и компания планирует расширять направление и предлагать поездки по Скандинавии. Однако спрос на автобусные туры не имеет сезонности, здесь загрузка равномерная, поэтому перебрасывать сюда временно свободных сотрудников детского отдела, по мнению руководства, не имеет смысла.

«Лучше всего на туристическом рынке себя чувствуют компании, которые имеют сильные позиции как по летним направлениям, так и по зимним. Оптимальное решение для «Мечта» — найти такой же массовый продукт для зимы, каким является детский отдых летом. Как вариант, можно было бы взять горнолыжные туры. Однако данный сегмент уже прочно оккупировали другие туроператоры, бороться с которыми на основных направлениях горнолыжного отдыха сложно.

Итак: туроператор «Мечта» специализируется на детском отдыхе, и основные продажи происходят в летний сезон. Однако в межсезонье персонал загружен мало. Работы можно добавить, развивая новые направления. В пользу какого из них сделать выбор?

Чем загрузить персонал детского отдела зимой, чтобы сотрудники могли вернуться к своим обязанностям летом? Развивать ли понемногу все перспективные направления или сосредоточиться на одном? Можно ли сломать стереотип турагентств, которые привыкли воспринимать «Мечту» исключительно как детского туроператора?

<u>Теоретические вопросы для зачета по дисциплине</u>:

1. Алгоритм государственной регистрация компании
2. Анализ различных подходов в теории предпринимательства.
3. Анализ целей написания бизнес-плана. Технология процесса и состав участников.
4. Виды и организационно - правовые формы коммерческих организаций
5. Виды конкуренции. Инструменты анализа рынка и конкуренции.
6. Виды реорганизации компании.
7. Внутренние источники финансирования предприятия.
8. Возможности формирования уставного капитала.
9. Воспитание предпринимательского духа у субъектов предпринимательства .
10. Методики составления бизнес-плана. Анализ различий в методологических подходах.
11. Инфраструктура поддержки стартапов в России.
12. Кадровый менеджмент и мотивация сотрудников.
13. Классификация договоров.
14. Классификация стадий развития стартапа.
15. Критерии качества бизнес-модели
16. Ликвидация предприятия. Процедура банкротства.
17. Методика расчета инвестиционной и коммерческой привлекательности проекта

18. Обзор информационных ресурсов в РФ, направленных на поддержку и развитие предпринимательства.
19. Объекты и субъекты бизнеса.
20. Организационно - правовые формы коммерческих организаций.
21. Основные государственные гарантии по оплате и охране труда работников.
22. Основные характеристики рынка. Оценка конкурентной ситуации.
23. Оценка и расчет конкурентоспособности компании на рынке.
24. Понятие дисконтирования. Подходы к определению нормы дисконта.
25. Понятие и виды рисков.
26. Понятие и функции предпринимательской среды.
27. Понятие предпринимательства.
28. Понятие риска в предпринимательской деятельности. Методы оценки.
29. Преференции для малых предприятий в России.
30. Примерная структура договора.
31. Принципы и подходы к управлению персоналом.
32. Процедура государственной регистрации индивидуального предпринимателя.
33. Разработка маркетингового плана и бюджета стартапа
34. Регистрация юридического лица на примере АО и ООО. Пошаговый алгоритм.
35. Типы стартапов и стратегии выхода на рынок.
36. Цели и структура маркетингового плана.
37. Этапы становления предпринимательской деятельности в РФ с начала формирование рыночных отношений по настоящее время
38. Эффективный поиск и отбор персонала. Определение требований к работе и к кандидату.

6.5.Методические материалы, определяющие процедуры оценивания.

Процедуры оценивания определяются локальными актами вуза:

Положение о фонде оценочных средств, утвержденное приказом ректора ННГУ от 10.06.2015 №247-ОД.

Процедура оценивания компетенций обучающихся основана на следующих принципах:

1. Периодичность проведения оценки.

2. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и студентами группы) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекс мер по устранению недостатков.

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

4. Соблюдение последовательности проведения оценки: предусмотрено, что развитие компетенций идет по возрастанию их уровней сложности, а оценочные средства на каждом этапе учитывают это возрастание. На первом этапе изучения дисциплины идет накопление знаний обучающихся, на проверку которых направлены такие оценочные средства как подготовка докладов, дискуссии, устный опрос, коллоквиум. Затем проводится контрольная работа, позволяющая оценить не только знания, но и умения студентов по их применению. На следующем этапе изучения дисциплины делается акцент на компонентах «уметь» и «владеть» посредством выполнения типовых заданий с возрастающим уровнем сложности. Затем предусматриваются устные опросы с практикоориентированными вопросами и заданиями. На заключительном практическом занятии проводится тестирование по дисциплине.

Основное требование к организации системы оценивания и структуры оценочных средств в отношении компетенций как предмета контроля результатов обучения – это требование измеримости.

Достоверность и сопоставимость оценок достигается за счет учета следующих факторов:

- дидактико-диалектической взаимосвязи результатов образования и компетенций;

- формирование и развитие компетенций через усвоение содержания образовательных программ, самой образовательной средой вуза и используемыми образовательными технологиями;

- необходимость оценивания компетенций в квазиреальной деятельности при условии максимального приближения к ситуации будущей практики;

- использование индивидуальных и групповых оценок, взаимооценки (рецензирования студентами работ друг друга, взаимное оппонирование студентами проектов, исследовательских работ, экспертные оценки группами из студентов, преподавателей, работодателей и др.);

- анализ достижений по итогам оценивания с выявлением положительных и отрицательных индивидуальных и групповых результатов и направлений развития.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) Основная литература:

1. Арустамов, Э. А. Основы бизнеса [Электронный ресурс]: Учебник / Э.А. Арустамов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. — 232 с. (доступно в ЭБС «Знаниум» режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=512616)
2. Лапуста М. Г. Предпринимательство: Учебник / М.Г. Лапуста. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 384 с. (доступно в ЭБС «Знаниум», режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=774327).
3. Шеменева О.В., Организация предпринимательской деятельности / Шеменева О.В., Харитонова Т.В. - М.:Дашков и К, 2017. - 296 с. (доступно в ЭБС «Знаниум», режим доступа http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511990)

б) Дополнительная литература:

1. Горфинкель. В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 349 с. (доступно в ЭБС «Знаниум», режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=429542).
2. Наумов В. Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. (доступно в ЭБС «Знаниум» режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=411733).
3. Резник С.Д. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/С.Д.Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с. (доступно в ЭБС «Знаниум», http://znanium.com/bookread2.php?book=489804).
4. Яковлев Г.А. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 313 с.:(доступно в ЭБС «Знаниум», режим доступа http://znanium.com/bookread2.php?book=400559
5. Иванова В.В. Основы бизнес-информатики: Учебник / Иванова В.В., Лезина Т.А., Салтан А.А. - СПб:СПбГУ, 2014. - 244 с.:(доступно в ЭБС «Знаниум», режим доступа http://znanium.com/bookread2.php?book=941009

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Информационный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс-URL: http//: www.opora.ru
2. Система поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс]. - URL: http//: www.mbm.ru
3. Ресурсный центр малого предпринимательства - [Электронный ресурс]. URL: – http//: www.rcsme.ru .
4. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс]. – URL: http//: www.gks.ru .

5. Операционная система Microsoft Windows
6. Пакет прикладных программ Microsoft Office
7. Правовая система «Консультант плюс»
8. Правовая система «Гарант».
9. Интернет браузеры (Mozilla Firefox, Google Chrome)

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Реализация программы предполагает наличие:

- аудиторий для лекционных и практических занятий с необходимым оборудованием;
- компьютерного класса, имеющего компьютеры, объединенные сетью с выходом в Интернет;
- лицензионного (операционная система Microsoft Windows, пакет прикладных программ Microsoft Office) программного обеспечения.
- интернет браузеров (Mozilla Firefox, Google Chrome)

В ходе проведения занятий рекомендуется использовать компьютерные иллюстрации для поддержки различных видов занятий, подготовленные с использованием Microsoft Office или других средств визуализации материала.

Доступ к электронным информационным ресурсам осуществляется в компьютерном классе и библиотеке филиала.

Специальные условия организации обучения по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Организация обучения по дисциплине инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья при наличии таких обучающихся путем создания специальных условий для получения образования.

Профессорско-преподавательский состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии).

В соответствии с Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса, утв. Минобрнауки РФ 08.04.2014 АК-44/05вн при изучении дисциплины предполагается использование социально-активных и рефлексивных методов обучения, технологий социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При освоении дисциплины используются различные сочетания видов учебной работы с методами и формами активизации познавательной деятельности обучающихся для достижения запланированных результатов обучения и формирования компетенций. Форма проведения промежуточной аттестации для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей. По личной просьбе обучающегося с ограниченными возможностями здоровья, изложенной в форме письменного заявления, по дисциплине предусматриваются:

- замена устного ответа на письменный ответ при сдаче зачета;
- увеличение продолжительности времени на подготовку к ответу на зачете;
- при подведении результатов промежуточной аттестации студентов выставляется максимальное количество баллов за посещаемость аудиторных занятий.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Изучение теоретического материала определяется рабочей учебной программой дисциплины, включенными в нее календарным планом изучения дисциплины и перечнем литературы. При подготовке к занятиям рекомендуется повторить материал

предшествующих тем рабочего учебного плана, а также материал предшествующих учебных дисциплин, который служит базой изучаемого раздела данной дисциплины. *При подготовке к практическому занятию (занятию лабораторного типа)* необходимо изучить материалы лекции, рекомендованную литературу. Изученный материал следует проанализировать в соответствии с планом занятия, затем проверить степень усвоения содержания вопросов.

Практические занятия (занятия лабораторного типа) неразрывно связаны с домашними заданиями как основным видом текущей самостоятельной работы, являясь, в сочетании с систематическим изучением теоретического материала основой оценки знаний, фиксируемой в промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине и предусматривает: повторение пройденного учебного материала, чтение рекомендованной литературы, подготовку к практическим занятиям и занятиям лабораторного типа, выполнение общих и индивидуальных домашних заданий, работу с электронными источниками, подготовку к сдаче формы промежуточной аттестации.

Планирование времени на самостоятельную работу важно осуществлять на весь семестр, предусматривая при этом повторение пройденного материала.

Важную роль в изучении дисциплины играет *подготовка контрольной или курсовой работы* (при наличии в учебном плане). Прежде чем приступить к написанию работы, следует внимательно ознакомиться с темой и рекомендованной литературой. Целесообразно также использовать монографии, журнальные и газетные статьи, нормативные правовые документы, электронные ресурсы. Перечень использованных литературных источников свидетельствует о глубине проработки темы. Весь изученный материал систематизируется и излагается в соответствии с планом. Важно, при написании контрольной (курсовой) работы выразить собственную позицию по изучаемой проблеме. Материал следует излагать грамотно, четко, без повторений и сокращений (кроме общепринятых).

При подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине следует руководствоваться перечнем вопросов для подготовки к итоговому контролю по курсу. При этом необходимо уяснить суть основных понятий дисциплины.

Самостоятельная работа студентов, прежде всего, заключатся в изучении литературы, дополняющей материал, излагаемый в лекционной части курса. Необходимо овладеть навыками библиографического поиска, в том числе в сетевых Интернет-ресурсах, научиться сопоставлять различные точки зрения и определять методы исследований.

Предполагается, что, прослушав лекцию, студент должен ознакомиться с рекомендованной литературой из основного списка, затем обратится к источникам, указанным в библиографических списках изученных книг, осуществит поиск и критическую оценку материала на сайтах Интернет, соберет необходимую информацию.

Существует несколько методов работы с литературой. Один из них – метод повторения: смысл прочитанного текста можно заучить наизусть. Простое повторение воздействует на память механически и поверхностно. Полученные таким путем сведения легко забываются. Наиболее эффективный метод - метод осознанного запоминания: прочитанный текст нужно подвергнуть большей, чем простое заучивание, обработке. Чтобы основательно обработать информацию, важно произвести целый ряд мыслительных операций: прокомментировать новые данные; оценить их значение; поставить вопросы; сопоставить полученные сведения с ранее известными.

Для улучшения обработки информации очень важно устанавливать осмысленные связи, структурировать новые сведения. Изучение научной, учебной и иной литературы требует ведения рабочих записей. Форма записей может быть весьма разнообразной: простой или развернутый план, тезисы, цитаты, конспект.