

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Дата подписания: 15.09.2025 17:10:17

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«25» июня 2024 г.

Рабочая программа дисциплины
Экономическая психология

Направление подготовки

44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)

Направленность (профиль) программы бакалавриата

44.03.05.01 Обществознание и экономика

Для набора 2024 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Экономическая теория**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Курс Вид занятий	3		Итого	
	уп	рп		
Лекции	2	2	2	2
Практические	2	2	2	2
Итого ауд.	4	4	4	4
Контактная работа	4	4	4	4
Сам. работа	100	100	100	100
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Чернышева Наталья Игоревна

Зав. кафедрой: д.э.н., профессор Н.Г. Кузнецов

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	освоение теоретических и прикладных вопросов, связанных с сущностью когнитивной экономики и методами управления знаниями, приобретение компетенций по исследованию проблематики, освоению методологии и методов управления знаниями в условиях становления когнитивной экономики.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

основные принципы и механизмы социального взаимодействия и условия эффективной работы в команде (соотнесено с индикатором УК-3.3)
 сущность, разнообразие и особенности различных культур, их соотношение и взаимосвязь (соотнесено с индикатором УК-5.4)
 основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин) (соотнесено с индикатором УК-9.1)

Уметь:

работать в команде, проявляет лидерские качества и умения (соотнесено с индикатором УК-3.1)
 обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия (соотнесено с индикатором УК-5.1)
 воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений (соотнесено с индикатором УК-9.2)

Владеть:

навыками эффективного речевого и социального взаимодействия, в том числе с различными организациями (соотнесено с индикатором УК-3.2)
 способами анализа разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации и их разрешения (соотнесено с индикатором УК-5.3)
 инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей (соотнесено с индикатором УК-9.2)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Сущность когнитивной экономики.

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Эволюция экономических моделей и теорий. Экономика знаний, интеллектуализация экономики, когнитивная экономика, ноосферная экономика. Субъект-объектная структура отношений в когнитивной экономике.	Лекционные занятия	3	2	УК-3 УК-5 УК-9
1.2	Эволюция экономических теорий. Экономика знаний как новая экономическая теория	Самостоятельная работа	3	2	УК-3 УК-5 УК-9

Раздел 2. Знание как основа интеллектуальной экономики

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Понятие знания. Данные, информация, знание. Классификация знаний. ИмPLICITные и эксплицитные знания. Знания как основа интеллектуального капитала. Этапы формирования и развития интеллектуального капитала корпорации.	Самостоятельная работа	3	4	УК-3 УК-5 УК-9
2.2	Этапы формирования интеллектуального капитала организации	Самостоятельная работа	3	4	УК-3 УК-5 УК-9

Раздел 3. Система управления знаниями корпорации

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Цель и задачи управления знаниями. Понятие инфраструктуры знаний. Структура системы управления корпоративными знаниями. Методы и инструменты управления знаниями. Понятие организационного знания, различие западной и восточной эпистемологии, способы трансформации знания: социализация, экстернализация, комбинация, ин-тернализация, многомерный подход к управлению знаниями, инструменты реализации четырех способов трансформации знания, дихотомии управления знаниями, предложенные Нонака, Такеучи. «Составляющие управления знаниями»: идентификация, получение, развитие, распределение, использования, хранение знания фирмы; модель Кмара и Рехойзера «Фазы управления знаниями», американская модель Холсэппла и Сайна «Цепочка создания знания». Нейросетевые, онтологические и системно-когнитивные подходы к построению СУЗ корпорации.	Самостоятельная работа	3	4	УК-3 УК-5 УК-9
3.2	Методы управления знаниями в корпорации	Самостоятельная работа	3	4	УК-3 УК-5 УК-9
3.3	Технологии формализации знаний. Групповые и индивидуальные методики.	Самостоятельная работа	3	16	УК-3 УК-5 УК-9
3.4	Картирование знаний в организации.	Самостоятельная работа	3	16	УК-3 УК-5 УК-9
3.5	Проектирование СУЗ корпорации. Онто-логические подходы к построению СУЗ корпорации.	Самостоятельная работа	3	12	УК-3 УК-5 УК-9

Раздел 4. Новые формы организаций в когнитивной экономике

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
4.1	Концепция устойчивого развития как ответ на вызовы постиндустриальной эпохи. Новые виды стратегий в условиях когнитивной экономики: стратегия развития интеллектуального капитала, интеллектуального потенциала, информационной подсистемы менеджмента.	Самостоятельная работа	3	2	УК-3 УК-5 УК-9
4.2	Структура системы управления корпоративными знаниями	Самостоятельная работа	3	2	УК-3 УК-5 УК-9

Раздел 5. Стратегия развития корпорации в когнитивной экономике

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
5.1	Когнитивный менеджмент и инновационное развитие компании	Практические занятия	3	2	УК-3 УК-5 УК-9
5.2	Концепция устойчивого развития как ответ на вызовы постиндустриальной эпохи. Новые виды стратегий в условиях когнитивной экономики: стратегия развития интеллектуального капитала, интеллектуального потенциала, информационной подсистемы менеджмента.	Самостоятельная работа	3	2	УК-3 УК-5 УК-9
5.3	Разработка дерева целей корпорации в сфере управления знаниями. Структуры	Самостоятельная работа	3	16	УК-3 УК-5 УК-9
5.4	Разработка стратегии развития интеллектуального капитала организации	Самостоятельная работа	3	16	УК-3 УК-5 УК-9
5.5	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	3	4	УК-3 УК-5 УК-9

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1		Современный педагогический взгляд: всероссийский научно-методический журнал: журнал		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Ткач, В. И.	Цифровая поведенческая экономика: технологии и платформенные решения: учебник	Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2019	ЭБС «IPR SMART»
3	Рахмеева И.И., Комарова О. В., Ляшкин Г.Г., Джой Е.С., Загурский А.О., Тухтарова Е.Х., Филатов Д.В.	Поведенческая экономика и финансы: Учебное пособие	Москва: ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2025	ЭБС «Znanium»
4	Захаров Н.И.	Поведенческая экономика, или почему в России хотим как лучше, а получается как всегда: Монография	Москва: ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2025	ЭБС «Znanium»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Справочно-правовая система "Консультант Плюс".
Справочно-правовая система "Гарант". - <http://www.internet.garant.ru/>
Russian Science Citation Index (RSCI). - clarivate.ru.
Scopus. - www.scopus.com.
ScienceDirect. - <https://www.sciencedirect.com>.

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
Libreoffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

1.1. Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-3: Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде			
З: основные принципы и механизмы социального взаимодействия и условия эффективной работы в команде	Излагает основные принципы и механизмы социального взаимодействия и условия эффективной работы в команде	Полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры, соответствие отчета требованиям	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
У: работать в команде, проявляет лидерские качества и умения	Разрабатывает план работы для решения профессиональных задач	Разработанный план работы позволил выявить актуальные проблемы и наметить пути их решения	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
В: навыками эффективного речевого и социального взаимодействия, в том числе с различными организациями	Подготавливает и организует работу членов команды (коллектива) для достижения поставленных задач	Подготавливает и организует работу членов команды (коллектива) для достижения поставленных задач	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
УК-5: Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах			
З: сущность, разнообразие и особенности различных культур, их соотношение и взаимосвязь	Перечисляет теории коммуникации и называет проблемы культурной идентичности и межкультурных контактов	Названы сущность, разнообразие и особенности различных культур, их соотношение и взаимосвязь	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
У: обеспечивать и поддерживать взаимопонимание между обучающимися – представителями различных культур и навыки общения в мире культурного многообразия	Устанавливает и рассматривает в деталях межкультурные различия и руководствуется нормами этикета, морали и культурными ценностями при взаимодействии с представителями других культур,	Обучающийся устанавливает различия и руководствуется нормами этикета, морали и культурными ценностями при взаимодействии с представителями других культур, сохраняя национальную идентичность	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)

	сохраняя национальную идентичность		
В: способами анализа разногласий и конфликтов в межкультурной коммуникации и их разрешения	выявляет связи между субъектами, противоречия в их интересах, возникающие в конкретной ситуации; устраняет возникшие противоречия.	Определены разногласия и противоречия в интересах субъектов, возникающие в конкретной и предприняты меры по устранению возникших противоречий	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
УК-9: Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности			
З: основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)	Знания принципов экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)	Перечислены базовые принципы экономического анализа для принятия решений	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
У: воспринимать и анализировать информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений	Умения анализировать информацию для принятия экономических решений	Полный и всесторонний анализ информации для принятия экономически обоснованных решений	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)
В: инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей	Владение инструментами и методами критически оценивать информацию о перспективах экономического роста	Определяются инструменты и методы для оценки информации о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны и отдельных ее отраслей с целью принятия экономически обоснованных решений	Вопросы к зачету (1-38), тест (1-50), эссе (1-70), реферат (1-38)

1.2. Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

- 50-100 баллов («зачтено»);
- 0-49 баллов («не зачтено»).

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. Предмет экономической психологии и области ее исследований.
2. Психологические и экономические детерминанты экономического поведения.
3. Типы потребителей.
4. Мотивы совершения покупки и стратегии покупательского поведения.
5. Типы сделок.
6. Причины, объясняющие бедность.
7. психологические факторы уклонения от налогов.
8. Процесс принятия решения.
9. Генерация альтернатив.
10. Современные подходы к пониманию предпринимательства.
11. Роль предпринимательства в экономическом развитии общества.
12. Особенности отношения предпринимателей к риску.
13. Социально-психологические особенности становления российского предпринимательства.
14. Основные направления практической психологической работы по поддержке и развитию предпринимательства.
15. Возникновение и основные методы психологии рекламы.
16. Психографический подход к сегментированию рынка.
17. Основные задачи перед психологом в маркетинге.
18. Основные модели психологического воздействия рекламы на потребителя.
19. Психология имиджей и брендов.
20. Психические процессы в рекламе.
21. Личность в экономике
22. Психологические аспекты макроэкономики
23. Психологические аспекты микроэкономики.
24. Психологические основы рынка и потребления
25. Психологическое воздействие цены
26. Психологические основы деловых контактов,.
27. Методы психологического влияния.
28. Деловая речь.
29. Психология трудовой деятельности.
30. Психология выбора профессии
31. Типы экономического поведения личности
32. Конкуренция и монополия
33. Закон убывающей полезности.
34. Эффект дохода.
35. Общая характеристика рыночной системы.
36. Реальные и денежные теории процента
37. Заработная плата
38. Кредитно-денежная система

Критерии оценивания:

50-100 баллов (зачтено) – обучающийся знает основные определения, последователен в изложении материала, демонстрирует базовые знания дисциплины, владеет необходимыми

умениями и навыками.

0-49 баллов (не зачтено) – обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине, не владеет (не в полной мере владеет) необходимыми умениями и навыками.

Тест

1. Экономическую теорию полезности разработал:
 - а) А. Смит;
 - б) К. Менгер;
 - в) У.С. Джевонс;
 - г) Д. Бернулли.
2. Понятие "потребительная стоимость", отражающее субъективные представления о полезности товара, ввел:
 - а) А. Смит;
 - б) К. Менгер;
 - в) У.С. Джевонс;
 - г) Д. Бернулли.
3. Первым термин «экономическая психология» употребил:
 - а) К. Менгер;
 - б) Г. Тард;
 - в) Е. Бем-Баверк;
 - г) К. Маркс.
4. В США термин "экономическая психология" ввел:
 - а) Г. Тард;
 - б) Дж. Катона;
 - в) Д. Макклелланд;
 - г) А. Маслоу.
5. Одну из основных идей экономической психологии: совершение покупки зависит как от способности купить, так и от желания купить, сформулировал:
 - а) Г. Тард;
 - б) Дж. Катона;
 - в) Д. Макклелланд;
 - г) А. Маслоу.
6. Отрасль научного знания, опирающаяся при объяснении закономерностей экономического поведения на психологические, социологические, культурные и антропологические знания об индивидуальном и социальном поведении, о процессах принятия решения и процессах сравнения, нормах и ценностях - это:
 - а) экономическая психология;
 - б) психологическая экономика;
 - в) социοэкономика;
 - г) психология потребителя.
7. Отрасль научного знания, изучающая психологические механизмы и процессы, лежащие в основе экономического поведения - это:
 - а) экономическая психология;
 - б) психологическая экономика;
 - в) социοэкономика;
 - г) психология потребителя.
8. Экономическая психология изучает:
 - а) психологические механизмы и процессы, лежащие в основе экономического поведения;
 - б) влияние внешних экономических феноменов на поведение человека и его благосостояние;
 - в) решения, предпочтения и влияющие на них факторы, а также последствия этих

решений;

г) все ответы верны.

9. Экономическая психология имеет больше сходства с:

а) психологией;

б) экономикой;

в) социологией;

г) эргономикой.

10. Концептуальную схему экономической психологии предложил:

а) Дж. Катона;

б) Ф. Ван Раай;

в) Д. Макклелланд;

г) А. Маслоу.

11. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, исследования того, как люди воспринимают различные стороны и факты экономической реальности, соответствуют отношению:

а) $P/E \rightarrow B$;

б) $E \rightarrow P/E$;

в) $E \rightarrow B$;

г) $B \rightarrow SW$.

12. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, изучение особенностей восприятия, предпочтений, установок, связанных с поведением, соответствует отношению:

а) $P/E \rightarrow B$;

б) $E \rightarrow P/E$;

в) $E \rightarrow B$;

г) $B \rightarrow SW$.

13. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, исследование удовлетворенности и претензий потребителей, исследование экономического благополучия и благосостояния, соответствуют отношению:

а) $P/E \rightarrow B$;

б) $E \rightarrow P/E$;

в) $E \rightarrow B$;

г) $B \rightarrow SW$.

14. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, экономическим исследованиям спроса и предложения товаров и услуг соответствует отношение:

а) $P/E \rightarrow B$;

б) $E \rightarrow P/E$;

в) $E \rightarrow B$;

г) $B \rightarrow SW$.

15. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, для исследований того, насколько подтверждение или не подтверждение ожиданий потребителя меняет его восприятие рынка и продуктов, подходит отношение:

а) $P/E \rightarrow B$;

б) $E \rightarrow P/E$;

в) $P/E \rightarrow SW$;

г) $B \rightarrow SW$.

16. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, исследованиям по разработке и совершенствованию товаров, услуг, программ, основанных на опыте и удовлетворенности потребителей, а также исследованиям оценки подобных программ, подходит отношение:

а) $P/E \rightarrow B$;

б) $SW \rightarrow E$;

в) $P/E \rightarrow SW$;

г) $B \rightarrow SW$.

17. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, исследованиям соотношения общих экономических условий и личных финансовых возможностей семей соответствует отношение:

а) $GE \rightarrow E$;

б) $P \rightarrow P/E$;

в) $S \rightarrow B$;

г) $SD \rightarrow SW$.

18. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, исследованиям влияния типа личности, когнитивного стиля, жизненного стиля на восприятие и категоризацию экономической реальности соответствует отношение:

а) $GE \rightarrow E$;

б) $P \rightarrow P/E$;

в) $S \rightarrow B$;

г) $SD \rightarrow SW$.

19. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, изучение влияния ситуационных воздействий на экономическое поведение предполагает отношение:

а) $GE \rightarrow E$;

б) $P \rightarrow P/E$;

в) $S \rightarrow B$;

г) $SD \rightarrow SW$.

20. Согласно концептуальной схеме экономической психологии, с изучением соотношения удовлетворенности браком, работой и жизнью в целом, с одной стороны, и потреблением и экономической удовлетворенностью, — с другой, связано отношение:

а) $GE \rightarrow E$;

б) $P \rightarrow P/E$;

в) $S \rightarrow B$;

г) $SD \rightarrow SW$.

21. К сферам изучения экономической психологии не относится:

а) потребительский рынок;

б) сфера бизнеса;

в) сфера отношений «гражданин-общество»;

г) нет правильных ответов.

Макклелланд;

г) А. Маслоу.

23. Базовая экономико-психологическая парадигма экономического поведения соответствует психологическому подходу:

а) психодинамическому;

б) бихевиористскому;

в) когнитивному;

г) нет правильных ответов.

24. Структурную парадигму, в которой объективные и субъективные факторы и процессы, влияющие на экономическое поведение, разведены, предложил:

а) Дж. Катона;

б) Ф. Ван Раай;

в) Х. Антонидес;

г) А. Маслоу.

25. В структурной парадигме центральным, напрямую определяющим экономическое поведение, элементом является:

а) общественное мнение;

б) принятие решений;

в) личная экономическая ситуация;

г) личные ресурсы.

26. Типологию личности, в которой деньги ассоциируются с властью, любовью, безопасностью, свободой и самовыражением предложили:

а) Голдберг и Левис;

б) Катона и Антонидес;

в) Томас и Киллменн;

г) Ямаучи и Темплер.

27. Пять измерений (власть/престиж, сохранение, недоверие, качество и тревожность) денег, а также их связь с другими личностными измерениями, предложили:

а) Голдберг и Левис;

б) Катона и Антонидес;

в) Томас и Киллменн;

г) Ямаучи и Темплер.

28. Согласно типологии людей, делающих сбережения на основании их мотивации, лица, организующие накопления в соответствии с повседневными счетами, - это:

а) "распорядители богатством";

б) "распорядители наличными";

в) "целевые накопители";

г) "буферные накопители".

организующие накопления на товары длительного пользования, дом или квартиру, отпуск, - это:

а) "распорядители богатством";

б) "распорядители наличными";

в) "целевые накопители";

г) "буферные накопители".

30. Согласно типологии людей, делающих сбережения на основании их мотивации, лица, делающие инвестиции, - это:

а) "распорядители богатством";

б) "распорядители наличными";

в) "целевые накопители";

г) "буферные накопители".

31. Согласно типологии людей, делающих сбережения на основании их мотивации, лица, откладывающие деньги на непредвиденные расходы, - это:

а) "распорядители богатством";

б) "распорядители наличными";

в) "целевые накопители";

г) "буферные накопители".

32. Согласно типологии поведения при совершении покупок, покупатели, ориентированные на достижение наиболее рациональных и экономически эффективных решений при совершении покупки, используя сведения о цене и качестве, - это:

а) "апатичные покупатели";

б) "этичные покупатели";

в) "персонализированные покупатели";

г) "экономичные покупатели".

33. Согласно типологии поведения при совершении покупок, покупатели, которых более привлекает общение в магазинах с продавцами и другими людьми, - это:

а) "апатичные покупатели";

б) "этичные покупатели";

в) "персонализированные покупатели";

г) "экономичные покупатели".

34. Согласно типологии поведения при совершении покупок, покупатели, поддерживающие маленькие, местные магазины, - это:

а) "апатичные покупатели";

б) "этичные покупатели";

в) "персонализированные покупатели";

г) "экономичные покупатели".

35. Согласно типологии поведения при совершении покупок, покупатели, которые ненавидят ходить по магазинам и больше заботятся об удобстве и затрате минимума усилий, - это:

а) "апатичные покупатели";

б) "этичные покупатели";

в) "персонализированные покупатели";

г) "экономичные покупатели".

36. Согласно типологии, основанной на таких измерениях, как удовольствие, импульсивное совершение покупки, отношение к себе и другим, покупатели, которые находят мало удовольствия в хождении по магазинам, имеют тенденцию использовать торговые центры, если им что-либо нужно, - это:

а) "шаблонные покупатели";

б) "досужие покупатели";

в) "бережливые покупатели";

г) "осмотрительные покупатели";

д) "альтернативные покупатели".

37. Согласно типологии, основанной на таких измерениях, как удовольствие, импульсивное совершение покупки, отношение к себе и другим, покупатели, которые находят удовольствие в различных, связанных с хождением по магазинам, событиях и переживаниях, - это:

а) "шаблонные покупатели";

б) "досужие покупатели";

в) "бережливые покупатели";

г) "осмотрительные покупатели";

д) "альтернативные покупатели".

38. Согласно типологии, основанной на таких измерениях, как удовольствие, импульсивное совершение покупки, отношение к себе и другим, покупатели, которые вряд ли когда-нибудь сделают покупку под настроение, - это:

а) "шаблонные покупатели";

б) "досужие покупатели";

в) "бережливые покупатели";

г) "осмотрительные покупатели";

д) "альтернативные покупатели".

39. Согласно типологии, основанной на таких измерениях, как удовольствие, импульсивное совершение покупки, отношение к себе и другим, покупатели, которые стараются избегать импульсивных покупок и покупок-вознаграждений, - это:

а) "шаблонные покупатели";

б) "досужие покупатели";

в) "бережливые покупатели";

г) "осмотрительные покупатели";

д) "альтернативные покупатели".

40. Согласно типологии, основанной на таких измерениях, как удовольствие, импульсивное совершение покупки, отношение к себе и другим, покупатели, которые стоят в стороне от современного потребительства, пользуются комиссионными магазинами, - это:

- а) "шаблонные покупатели";
 - б) "досужие покупатели";
 - в) "бережливые покупатели";
 - г) "осмотрительные покупатели";
 - д) "альтернативные покупатели".
41. Восприятие собственного благосостояния является результатом позитивного или негативного опыта человека – суть теории:
- а) объективной;
 - б) адаптации;
 - в) целенаправленности;
 - г) восходящей.
42. Оценка человеком своего благосостояния зависит от степени достижения им своих терминальных ценностей – суть теории:
- а) объективной;
 - б) адаптации;
 - в) целенаправленности;
 - г) восходящей.
43. Оценка своего благосостояния зависит от процессов психологического привыкания, приспособляемости к текущему состоянию жизни – суть теории:
- а) объективной;
 - б) адаптации;
 - в) целенаправленности;
 - г) восходящей.
44. Благосостояние оценивается исходя из объективных обстоятельств, например дохода – суть теории:
- а) объективной;
 - б) адаптации;
 - в) целенаправленности;
 - г) восходящей.
45. Уровень своего благосостояния рассматривается не в абсолютном смысле, а в относительном – суть теории:
- а) объективной;
 - б) адаптации;
 - в) критериев оценки;
 - г) восходящей.
46. Согласно типологии налогоплательщиков Вогеля, когда люди поддаются влиянию только ради получения вознаграждения и избегания наказания, возникает:
- а) податливость;
 - б) идентификация;
 - в) интернализация;
 - г) адаптация.
47. Согласно типологии налогоплательщиков Вогеля, когда люди поддаются влиянию потому, что вызываемое этим влиянием поведение приносит удовлетворение и способствует самоопределению, встречается:
- а) податливость;
 - б) идентификация;
 - в) интернализация;
 - г) адаптация.
48. Согласно типологии налогоплательщиков Вогеля, когда люди поддаются влиянию потому, что вызываемое этим влиянием поведение соответствует их собственной системе ценностей, встречается:
- а) податливость;

- б) идентификация;
- в) интернализация;
- г) адаптация.

49. Совокупность психических процессов, основными функциями которых являются определение возможных вариантов действия, оценка их полезности и вероятностей, выбор одного из возможных вариантов действия и оценка правильности сделанного выбора - это:

- а) экономическое поведение;
- б) генерация альтернатив;
- в) принятие решения;
- г) стратегия выбора.

50. Определение возможных вариантов действия - это:

- а) экономическое поведение;
- б) генерация альтернатив;
- в) принятие решения;
- г) стратегия выбора.

Критерии оценивания:

Процент верно решенных тестовых заданий	Количество баллов
84-100 %	31-36
67-83 %	25-30
50-66 %	18-24
0-49%	0-17

Тематика эссе

1. История становления экономической психологии как самостоятельной области знания. Предпосылки возникновения и актуальность.
2. Связь с другими отраслями научного знания.
3. Теория перспектив (Д.Канеман, А.Тверски).
4. Предпринимательство в рамках функционально-ролевого подхода как разновидность социальной деятельности.
5. Мотивы экономического поведения личности: мотивы накопления, мотивы инвестирования, мотивы труда.
6. Реклама как объект психологического исследования.
7. Экономическая социализация.
8. Психология потребительского поведения.
9. Психология денег и кредитных карт.
10. Психология рекламы.
11. Бедность и богатство: психологические аспекты.
12. Трудовая мотивация.
13. Предпринимательская мотивация.
14. Влияние экономического кризиса на психологическое состояние людей.
15. Психологические аспекты безработицы.
16. Влияние экономического неравенства на психологическое благополучие.
17. Экономическое сознание и поведение: факторы, влияющие на выбор.
18. Роль денег в формировании личности.
19. Психологические аспекты сбережений и инвестирования.
20. Потребительское поведение в условиях ограниченности ресурсов.
21. Психологические механизмы принятия экономических решений.
22. Экономическое мышление и менталитет.
23. Этика делового общения.
24. Корпоративная и организационная культура.
25. Девиантное экономическое поведение.

26. Адаптация к меняющимся экономическим условиям.
27. Влияние глобализации на психологическое состояние людей.
28. Психологические аспекты инфляции и девальвации.
29. Психологические аспекты налогообложения.
30. Влияние рекламы на потребительское поведение.
31. Психологические аспекты инвестирования в различные активы.
32. Психологические аспекты принятия экономических решений в условиях риска.
33. Влияние экономических факторов на здоровье нации.
34. Психологические аспекты потребления предметов роскоши.
35. Влияние экономических факторов на уровень счастья.
36. Влияние гендерных различий на экономическое поведение.
37. Влияние возраста на экономическое поведение.
38. Влияние культурных различий на экономическое поведение.
39. Психологические аспекты формирования экономической культуры.
40. Психологические аспекты формирования экономической грамотности.
41. Психологические аспекты финансовой грамотности.
42. Роль когнитивных искажений (эвристик) в принятии нерациональных финансовых решений (на примере инвестиций, кредитов).
43. Психологические факторы, влияющие на склонность к сбережениям или импульсивным тратам.
44. Влияние финансовой грамотности и самоэффективности на управление личными финансами.
45. "Денежные сценарии": Как детский опыт и семейные установки формируют отношение к деньгам во взрослой жизни?
46. Психология долга: Почему люди берут кредиты и как воспринимают бремя задолженности?
47. Поведенческие барьеры на пути к пенсионным накоплениям и пути их преодоления.
48. Эмоции и финансовые рынки: Как страх и жадность движут биржевыми пузырями и крахами?
49. Нейромаркетинг: Этично ли использование знаний о мозге для влияния на покупки?
50. Эффект владения (Endowment Effect) и его влияние на ценообразование и переговоры.
51. Психология скидок и распродаж: Почему "50% скидка" действует сильнее, чем просто низкая цена?
52. Влияние социального сравнения и демонстративного потребления (эффект Веблена) на покупательские решения.
53. "Парадокс выбора": Почему слишком большой ассортимент может снижать удовлетворенность покупкой?
54. Психологические механизмы формирования лояльности к бренду.
55. Рационально ли "зеленое" потребление? Мотивация и барьеры экологически ответственных покупок.
56. Взаимосвязь дохода и субъективного благополучия: Существует ли "точка насыщения"?
57. "Психологическая зарплата": Значение неденежных факторов (признание, автономия, смысл) в трудовой мотивации.
58. Экономическая психология безработицы: Влияние на самооценку, идентичность и принятие решений.
59. Психологические детерминанты успеха предпринимателей: Толерантность к неопределенности, склонность к риску, самоэффективность.
60. Почему люди работают неэффективно? Прокрастинация и ее экономические последствия.
61. Восприятие справедливости оплаты труда и его влияние на производительность.
62. Эффект "статус-кво" и инерция в экономических решениях (выбор тарифа, пенсионный план).

63. Влияние фрейминга (способа подачи информации) на рискованное поведение и выбор (на примере медицинских или финансовых решений).

64. Гиперболическое дисконтирование: Почему мы предпочитаем меньшие, но немедленные выгоды?

65. Роль доверия в экономических транзакциях (от онлайн-покупок до инвестиций).

66. Психология налоговой морали: Почему люди платят (или не платят) налоги?

67. Иррациональный альтруизм: Экономические модели благотворительности.

68. Психологические основы экономических кризисов: Паника, распространение слухов, коллективные действия.

69. Восприятие инфляции: Почему субъективная оценка роста цен часто выше официальной статистики?

70. Психология криптовалют: Мотивация инвестирования, спекулятивное поведение, восприятие риска.

Критерии оценивания:

Обучающийся может выполнить **до 2 эссе**, набрав в общей сложности 34 балла.

За 1 эссе обучающийся может получить до 17 баллов:

17-15 баллов: Полное, глубокое раскрытие темы. Точное знание теорий, этапов, факторов. Убедительные примеры. Логичная структура, четкая аргументация. Научный стиль, безупречная терминология. Возможны элементы критического анализа/синтеза.

14-12 баллов: Тема раскрыта хорошо, основные аспекты учтены. Знание ключевых теорий/этапов (возможны мелкие неточности). Примеры уместны. Структура ясная, аргументация логична. Терминология в основном верна.

11-9 баллов: Тема раскрыта минимально, поверхностно. Знание основных понятий фрагментарно, с ошибками/пробелами. Примеры редки или неубедительны. Структура прослеживается с трудом, аргументы слабые. Терминология с ошибками, язык упрощен.

8-0 баллов: Тема не раскрыта или не соответствует заданию. Грубые ошибки в основах, незнание ключевых понятий. Примеры отсутствуют или нерелевантны. Бессистемное изложение, отсутствие аргументации. Терминология не используется или неверна.

Тематика рефератов

1. Предмет экономической психологии и области ее исследований.
2. Психологические и экономические детерминанты экономического поведения.
3. Типы потребителей.
4. Мотивы совершения покупки и стратегии покупательского поведения.
5. Типы сделок.
6. Причины, объясняющие бедность.
7. психологические факторы уклонения от налогов.
8. Процесс принятия решения.
9. Генерация альтернатив.
10. Современные подходы к пониманию предпринимательства.
11. Роль предпринимательства в экономическом развитии общества.
12. Особенности отношения предпринимателей к риску.
13. Социально-психологические особенности становления российского предпринимательства.
14. Основные направления практической психологической работы по поддержке и развитию предпринимательства.
15. Возникновение и основные методы психологии рекламы.
16. Психографический подход к сегментированию рынка.
17. Основные задачи перед психологом в маркетинге.
18. Основные модели психологического воздействия рекламы на потребителя.
19. Психология имиджей и брэндов.

20. Психические процессы в рекламе.
21. Личность в экономике
22. Психологические аспекты макроэкономики
23. Психологические аспекты микроэкономики.
24. Психологические основы рынка и потребления
25. Психологическое воздействие цены.
26. Психологические основы деловых контактов,.
27. Методы психологического влияния.
28. Деловая речь.
29. Психология трудовой деятельности.
30. Психология выбора профессии
31. Типы экономического поведения личности
32. Конкуренция и монополия
33. Закон убывающей полезности.
34. Эффект дохода.
35. Общая характеристика рыночной системы.
36. Реальные и денежные теории процента
37. Заработная плата
38. Кредитно-денежная система

Критерии оценивания

Обучающийся может подготовить до 2 рефератов, набрав в общей сложности 30 баллов.

За 1 реферат обучающийся может получить до 15 баллов:

15-13 баллов: Полное и глубокое раскрытие темы. Отличное знание теории, точное использование терминов. Логичная структура, убедительная аргументация. Наличие анализа, синтеза информации, критической оценки. Релевантные примеры. Грамотное оформление, список литературы соответствует стандартам.

12-10 баллов: Тема раскрыта хорошо, основные аспекты учтены. Хорошее знание теории, терминология в основном верна. Структура ясная, аргументация присутствует. Есть анализ, но может быть менее глубоким. Примеры уместны. Оформление соответствует требованиям, есть список литературы.

9-7 баллов: Тема раскрыта поверхностно, с пробелами. Знание теории фрагментарно, возможны ошибки в терминах. Структура прослеживается, но логика слабая. Аргументация недостаточна. Анализ минимален или отсутствует. Примеры редки или не всегда уместны. Оформление с недочетами, список литературы неполный или с ошибками.

6-4 баллов: Тема раскрыта неполно или с существенными ошибками. Знание теории слабое, терминология неверна. Структура нарушена, аргументация отсутствует. Нет анализа. Примеры отсутствуют или нерелевантны. Серьезные недочеты в оформлении, список литературы не соответствует теме/стандартам.

3-0 баллов: Тема не раскрыта, содержание не соответствует заданию. Грубые ошибки в основах, незнание теории. Бессистемное изложение. Отсутствие аргументации, анализа, примеров. Оформление не соответствует требованиям. Признаки плагиата или несамостоятельности. Список литературы отсутствует или фиктивен.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета. Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в задании – 2. Проверка

ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются основные положения тем, указанных в рабочей программе, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки в соответствии с компетенциями ФГОС.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий посредством тестирования.

В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности, интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и практических занятий.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по изучению дисциплины в процессе аудиторных занятий

Рекомендации по подготовке к практическим (семинарским) занятиям.

Студентам следует:

- ознакомиться с заданием к занятию;
- определить примерный объем работы по подготовке к ним;
- выделить вопросы и задачи, ответы на которые или выполнение и решение без предварительной подготовки не представляется возможным;
- иметь в виду и то, что в библиотеке учебного заведения не всегда имеются в наличии все рекомендованные источники, их необходимо найти заранее;
- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;
- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;
- пользоваться техническими средствами обучения и дидактическими материалами, которыми располагает учебное заведение.
- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и материалы правоприменительной практики;
- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут

быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе;

- при ответах на вопросы и решения задач необходимо внимательно прочитать их текст и попытаться дать аргументированное объяснение с обязательной ссылкой на соответствующую правовую норму;

- в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;

- по ходу семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов.

Структура ответов может быть различной: либо вначале делается вывод, а затем приводятся аргументы, либо дается развернутая аргументация принятого решения, на основании которой предлагается ответ. Возможны и несколько вариантов ответов, которые должны быть обоснованы.

- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенного анализа проблемной ситуации, в случае затруднений обращаться к преподавателю.

Студентам, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющие письменного решения задач или не подготовившиеся к данному практическому занятию, рекомендуется не позже чем в 2-недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме, изучавшийся на занятии. Студенты, не отчитавшиеся по каждой не проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельных заданий

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы.

К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны исполняться самостоятельно и представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

Студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным рабочей программой дисциплины;

- выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы;

- использовать при подготовке нормативные документы университета, а именно, положение о написании письменных работ.

Методические рекомендации по работе с литературой

Любая форма самостоятельной работы студента (подготовка к семинарскому занятию, написание эссе, письменной работы, реферата и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы (учебники и учебные пособия, монографии, сборники научных трудов, журнальные и газетные статьи, различные справочники, энциклопедии, интернет ресурсы).

Рекомендации студенту:

- выбранную монографию или статью целесообразно внимательно просмотреть. В книгах следует ознакомиться с оглавлением и научно-справочным аппаратом, прочитать аннотацию и предисловие. Целесообразно ее пролистать, рассмотреть иллюстрации, таблицы, диаграммы, приложения. Такое поверхностное ознакомление позволит узнать, какие главы следует читать внимательно, а какие прочитать быстро;

- в книге или журнале, принадлежащие самому студенту, ключевые позиции можно выделять маркером или делать пометки на полях. При работе с Интернет -источником целесообразно также выделять важную информацию;

- если книга или журнал не являются собственностью студента, то целесообразно записывать номера страниц, которые привлекли внимание. Позже следует возвратиться к ним, перечитать или переписать нужную информацию. Физическое действие по записыванию помогает прочно заложить

данную информацию в «банк памяти».

Выделяются следующие виды записей при работе с литературой:

Конспект – краткая схематическая запись основного содержания научной работы. Целью является не переписывание произведения, а выявление его логики, системы доказательств, основных выводов. Хороший конспект должен сочетать полноту изложения с краткостью.

Цитата – точное воспроизведение текста. Заключается в кавычки. Точно указывается страница источника.

Тезисы – концентрированное изложение основных положений прочитанного материала.

Аннотация – очень краткое изложение содержания прочитанной работы.

Резюме – наиболее общие выводы и положения работы, ее концептуальные итоги.

Записи в той или иной форме не только способствуют пониманию и усвоению изучаемого материала, но и помогают вырабатывать навыки ясного изложения в письменной форме тех или иных теоретических вопросов.

Методические рекомендации по написанию реферата, требования к оформлению:

Целью написания реферата является:

- привитие студентам навыков библиографического поиска необходимой литературы (на бумажных носителях, в электронном виде);
- привитие студентам навыков компактного изложения мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу в письменной форме, научно грамотным языком и в хорошем стиле;
- приобретение навыка грамотного оформления ссылок на используемые источники, правильного цитирования авторского текста;
- выявление и развитие у студентов интереса к определенной научной и практической проблематике с тем, чтобы исследование ее в дальнейшем продолжалось в подготовке и написании курсовых и дипломной работы и дальнейших научных трудах.

Основные задачи студента при написании реферата:

- с максимальной полнотой использовать литературу по выбранной теме (как рекомендуемую, так и самостоятельно подобранную) для правильного понимания авторской позиции;
- верно (без искажения смысла) передать авторскую позицию в своей работе;
- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с тем или иным автором по данной проблеме.

Требования к содержанию:

- материал, использованный в реферате, должен относиться строго к выбранной теме;
- необходимо изложить основные аспекты проблемы не только грамотно, но и в соответствии с той или иной логикой (хронологической, тематической, событийной и др.)
- при изложении следует сгруппировать идеи разных авторов по общности точек зрения или по научным школам;
- реферат должен заканчиваться подведением итогов проведенной исследовательской работы: содержать краткий анализ-обоснование преимуществ той точки зрения по рассматриваемому вопросу, с которой солидарен студент.

Написанию работы предшествует внимательное изучение студентом рекомендованных источников. Целесообразно делать выписки из нормативных актов, книг, статей, помечать в черновике те страницы и издания, которые наиболее полезны при освещении соответствующих вопросов.

В тексте работы при ссылках на нормативный акт должна использоваться актуальная редакция документа. Недействующие нормативные акты не подлежат использованию, либо упоминаются с соответствующими оговорками.

Таким образом, при работе с нормативно-правовой базой студент в первую очередь должен установить, является ли данный нормативно-правовой акт действующим в настоящее время, а также использовать последнюю редакцию документа.

Следует иметь в виду, что иногда нормативный материал, используемый в учебниках, пособиях и научной литературе, к моменту подготовки студентом письменной работы оказывается утратившим силу.

Содержание работы должно соответствовать ее теме и плану.

Текст реферата делится на три части: введение, основная часть и заключение.

а) Введение – раздел реферата, посвященный постановке проблемы, которая будет рассматриваться и обоснованию выбора темы.

б) Основная часть – это звено работы, в котором последовательно раскрывается выбранная тема. Основная часть может быть представлена как цельным текстом, так и разделена на главы. При необходимости текст реферата может дополняться иллюстрациями, таблицами, графиками, но ими не следует «перегружать» текст.

в) Заключение – данный раздел реферата должен быть представлен в виде выводов, которые готовятся на основе подготовленного текста. Выводы должны быть краткими и четкими. Также в заключении можно обозначить проблемы, которые «высветились» в ходе работы над рефератом, но не были раскрыты в работе.

г) Список использованных источников. В данном списке называются как те источники, на которые ссылается студент при подготовке реферата, так и все иные, изученные им в связи с его подготовкой. В работе должно быть использовано не менее 15 разных источников (правовых актов, научной литературы).

Работа, выполненная с использованием материала, содержащегося в одном научном источнике, является плагиатом и возвращается студенту на доработку.

При использовании в тексте цитат, норм правовых актов, заимствованных таблиц и схем следует руководствоваться правилами оформления сносок и ссылок на соответствующие источники.

При цитировании необходимо соблюдать следующие правила:

– текст цитаты заключается в кавычки и приводится без изменений, без произвольного сокращения цитируемого фрагмента (пропуск слов, предложений или абзацев допускается, если не влечет искажения всего фрагмента, и обозначается многоточием, которое ставится на месте пропуска) и без искажения смысла;

– каждая цитата должна сопровождаться ссылкой на источник, библиографическое описание которого должно приводиться в соответствии с предъявляемыми требованиями.

Сноски имеют постраничную нумерацию, то есть первая сноска на каждой странице нумеруется цифрой 1. Печатание сносок с использованием сквозной нумерации в конце работы не допускается.

Заимствование текста без ссылки на источник цитирования, т.е. плагиат, не допускается и является основанием для направления работы на доработку.

Текст работы набирается на компьютере в текстовом редакторе Libreoffice, размер: «14», через 1,5 интервала, отступ абзаца – 1 см (по линейке табуляции), с выравниванием «по ширине», в том числе и при оформлении списков и наименований вопросов и параграфов. Распечатывается с одной стороны листа формата А4. Каждая страница должна быть оформлена с четким соблюдением размера полей: слева – 30 мм, сверху – 20 мм, справа – 10 мм, снизу – 20 мм.