

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 23.12.2024 11:18:44

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

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**Теория контрактов и экономика информационного общества**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.06 "Организация и управление бизнесом в сфере торговли"

Для набора 2022 года

Квалификация  
Бакалавр

**КАФЕДРА      Коммерция и логистика****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>8 (4.2)</b>		Итого	
	18			
Неделя	18			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	6	6	6	6
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	92	92	92	92
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): д.э.н, проф., Евтодиева Т.Е.

Зав. кафедрой: д.э.н., проф. Полуботко А.А.

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

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины является получение комплексных знаний о специфике информационной экономики и контрактных отношениях
-----	---

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям</b>
---

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<b>Знать:</b>
процедуры планирования и контроля при закупках, продажах, различные виды контрактов, их содержание (соотнесено с индикатором ПК 1.1)
<b>Уметь:</b>
организовывать и контролировать процедуру заключения контрактов в условиях информационного общества (соотнесено с индикатором ПК 1.2)
<b>Владеть:</b>
методами планирования процедуры заключения контрактов на закупку, продажу, обмен продукции (соотнесено с индикатором ПК 1.3)

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. Концептуальные основы теории контрактов и экономика информационного общества

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Сущность и понятие информационного общества / Лек /	8	2	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.2	Сущность и понятие информационного общества. Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Пр /	8	2	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.3	Особенности экономики информационного типа / Ср /	8	6	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.4	Введение в теорию контрактов: основные проблемы и категории / Лек /	8	2	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.5	Введение в теорию контрактов: основные проблемы и категории / Пр /	8	2	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.6	Теория контрактов: причины формирования, характерные особенности, проблемы реализации Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Ср /	8	6	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.7	Теоретические точки зрения на природу контрактов / Ср /	8	6	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.8	Участники контрактной системы / Лек /	8	2	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.9	Участники контрактной систем / Пр /	8	2	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.10	Участники контрактной системы Подготовка рефератов и презентаций по основным вопросам темы с использованием пакета LibreOffice / Ср /	8	6	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.11	Основные модели экономики контрактов / Ср /	8	6	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.12	Контракт жизненного цикла / Ср /	8	6	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.13	Особенности основных видов контрактов в информационной экономике / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.14	Применение теории контрактов в практической и научной деятельности / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.15	Виды и типы контрактов в теории контрактов / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3

1.16	Управление контрактными отношениями на предприятии / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.17	Преодоление возможного оппортунизма контрагента / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.18	Управление контрактными отношениями / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
1.19	Управленческие решения при выборе оптимального типа контракта / Ср /	8	8	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3
<b>Раздел 2. Промежуточная аттестация</b>					
<b>№</b>	<b>Наименование темы / Вид занятия</b>	<b>Семестр / Курс</b>	<b>Часов</b>	<b>Компетенции</b>	<b>Литература</b>
2.1	/ Зачёт /	8	4	ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2, Л2.3

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Сендеров Д.	Мастер больших продаж: искусство заключать крупные контракты: практическое пособие	Москва: Альпина Паблишер, 2019	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=570432">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=570432</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Лебедева Н. Н., Николаева И. П.	Институциональная экономика: учебник	Москва: Дашков и К°, 2021	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=621656">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=621656</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

##### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1		Российское предпринимательство: всероссийский ежемесячный научно-практический журнал по экономике: журнал	Москва: Креативная экономика, 2011	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=138398">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=138398</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Суняев, Ю. В., Фомина, Ю. В., Гуляева, И. Н.	Договоры в коммерческой деятельности	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2009	<a href="https://www.iprbookshop.ru/1663.html">https://www.iprbookshop.ru/1663.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Кузовкова, Т. А.	Цифровая экономика и информационное общество: учебное пособие	Москва: Московский технический университет связи и информатики, 2018	<a href="https://www.iprbookshop.ru/92450.html">https://www.iprbookshop.ru/92450.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

##### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок <https://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

**5.4. Перечень программного обеспечения**

Операционная система РЕД ОС  
LibreOffice

**5.5. Учебно-методические материалы для студентов 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.

Лабораторные занятия проводятся в компьютерных классах, рабочие места в которых оборудованы необходимыми лицензионными и/или свободно распространяемыми программными средствами и выходом в Интернет.

**7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

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

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

**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
ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям			
<i>Знать процедуры планирования и контроля при закупках, продажах, различные виды контрактов, их содержание</i>	Поиск и сбор необходимой литературы в области государственных закупок; изучение источников информации, которые использовались при подготовке к опросам и собеседованию	Полнота и содержательность ответа на устный вопрос; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекций и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям	О-опрос (1-28), С-собеседование (1-13), вопросы к зачету (1-24)
Уметь организовывать и контролировать процедуру заключения контрактов в условиях информационного общества	Систематизация аналитической, научной информации на основе отечественных источников и составление обзора о состоянии информационного общества и передовом опыте компаний, работающих на этом рынке; анализирует избранную тему реферата	Выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора аналитической информации, полнота проведенного анализа аналитической информации; логика изложения, обоснованность выбора и полнота раскрытия темы; использование методических инструментов для выполнения заданий	Р- реферат (1-16) Контрольные задания (задание 1-4)
Владеть методами планирования процедуры заключения контрактов на закупку, продажу, обмен продукции	Владение навыками исследовательской деятельности; готовит реферат на выбранную тему, анализирует и интерпретирует полученные результаты выполненных заданий	Умение пользоваться материалами аналитических источников, полнота представленной информации, умение аргументировано отстаивать свою позицию; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины; умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, анализ и интерпретация полученных результатов выполнения заданий	Р-реферат (1-16), Контрольные задания (задание 1-4), вопросы к зачету (1-24)

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. Понятие информационного общества. Его отличительные черты
2. Принципы организации информационного общества.
3. Влияние информационной революции на традиционную экономику
4. Деловая среда информационного общества
5. Специфика контрактных отношений
6. Контракт: понятие и сущность.
7. Простая классификация контрактов
8. Классический контракт
9. Неоклассический контракт
10. Иплицитный контракт
11. Принципал и агент
12. ассимитрия информации.
13. Оппортунистическое поведение контрагента
14. Предконтрактный оппортунизм
15. Различие между принципалом и агентом
16. Основные модели теории контрактов
17. Полный контракт.
18. Неполный контракт
19. Управление контрактными отношениями
20. Неблагоприятный отбор и методы его предотвращения.
21. Моральный риск и методы его предотвращения
22. Алгоритм выбора оптимального типа контракта.
23. Методика оценки эффективности контрактов.
24. Критерии и показатели социально-экономической эффективности контракта.

**Критерии оценивания:**

**Критерии оценивания:**

50-100 баллов:

- а) изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой
- б) твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, студент четко излагает материал, однако студентом допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, студент усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- в) твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

0-49 баллов если его ответы не связаны с вопросами, студент допускает наличие грубых ошибок в ответе, не понимает сущности излагаемого вопроса, не умеет применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы

### Вопросы для устного опроса

1. Понятие информационного общества. Его отличительные черты
2. Принципы организации информационного общества.
3. Влияние информационной революции на традиционную экономику
4. Деловая среда информационного общества
5. Специфика контрактных отношений
6. Контракт: понятие и сущность.
7. Простая классификация контрактов
8. Классический контракт
9. Неоклассический контракт
10. Имплицитный контракт
11. Принципал и агент
12. ассиметрия информации.
13. Оппортунистическое поведение контрагента
14. Предконтрактный оппортунизм
15. Различие между принципалом и агентом
16. Основные модели теории контрактов
17. Полный контракт.
18. Неполный контракт
19. Управление контрактными отношениями
20. Неблагоприятный отбор и методы его предотвращения.
21. Моральный риск и методы его предотвращения
22. Алгоритм выбора оптимального типа контракта.
23. Методика оценки эффективности контрактов.
24. Критерии и показатели социально-экономической эффективности контракта.

#### **Критерии оценивания:**

5 баллов выставляется обучающемуся, если	изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой
4 балла выставляется обучающемуся при наличии	твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, студент четко излагает материал, однако студентом допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, студент усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;



3 балла выставляется обучающемуся при наличии в	твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;
0 баллов выставляется обучающемуся, если	если его ответы не связаны с вопросами, студент допускает наличие грубых ошибок в ответе, не понимает сущности излагаемого вопроса, не умеет применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы

Максимальная сумма баллов по устному опросу: –55 баллов (11 тем по 5 баллов)

### Вопросы для собеседования

1. Приведите примеры каких-либо контрактов, с которыми вы чаще встречаетесь. Покажите их различия по основным параметрам.
2. Многие студенты обучаются по контрактам на платной основе. Проанализируйте содержание такого контракта. К какому типу он относится?
3. Рассмотрите отличия контрактов купли-продажи, аренды, а также трудового и кредитного контрактов. Сравните с положениями о контрактах в Гражданском кодексе РФ.
4. Какие отличия наиболее существенны в классическом, неоклассическом и отношенческом контрактах?
5. Если вы заключили пари со своим другом, призвав в свидетели вашего общего, обоюдоуважаемого знакомого, проанализируйте, какой тип контракта вы заключили.
6. Вспомните модель принципала–агента. Какова ее сущность и роль в современной экономике? В чем состоит ее критика О. Уильямсоном?
7. Чем вы объясните разнообразие контрактных форм? Какие из них, по-вашему, преобладают?
8. Сравните трансакционные издержки, возникающие при заключении контракта между участниками конкурентного рынка и между олигополистами при прочих равных условиях. Где они, по-вашим расчетам, больше?
9. Какие экономические теории контрактов вы знаете? В чем их различия?
10. Что понимается под самовыполняющимся контрактом?
11. Кто может являться гарантом выполнения контрактов (правил)?
12. Рассмотрите роль гарантийных средств в мире положительных трансакционных издержек. Почему они могут иметь сильное влияние на организацию фирмы?
13. Почему контракты играют важную роль в современной экономике? Какова их связь с правами собственности?

#### **Критерии оценивания:**

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если	Он демонстрирует знание по вопросам темы, использовал дополнительную научную литературу по теме, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.
- оценка 4 баллов выставляется обучающемуся, если	он усвоил материал темы по вопросам в рамках основной литературы, развернуто ответил на вопрос, аргументировано высказал свою точку зрения, сформулировал самостоятельные выводы.

оценка 3 балла выставляется обучающемуся, если	он фрагментарно усвоил материал, недостаточно развернуто ответил на вопрос, не проявлял активность при обсуждении дискуссионных вопросов, не сформулировал самостоятельные выводы.
оценка 0 баллов выставляется обучающемуся, если	он не усвоил тему, не ответил ни на один вопрос.

Максимальная сумма баллов по собеседованию: 5 баллов

### Контрольные задания

#### Контрольное задание 1. Теоретические точки зрения на природу контрактов

**Цель:** ознакомиться с имеющимися точками зрения на понимание и сущность контрактов

**Порядок выполнения:** найдите в научной литературе имеющиеся взгляды и теории на сущность и природу контрактов; проведите их сравнительную оценку и представьте полученную информацию в табличном виде:

Имеющиеся точки зрения	Содержательная характеристика воззрения	Авторы, исследователи теории	Виды рассматриваемых контрактов

#### Контрольное задание 2. Контракт жизненного цикла

**Цель:** научиться понимать содержательную часть контракта и сферу его применения

**Порядок выполнения:**

1. найдите 3 определения КЖЦ, имеющих место в научной литературе, правовых документах
2. аргументируйте необходимость их использования в условиях информационного общества
3. приведите примеры сфер деятельности, имеющих потенциал в необходимости перехода на контракты ЖЦ и компаний, применяющих их на практике
4. опишите типовую структуру КЖЦ

#### Контрольное задание 3. Применение теории контрактов в практической и научной деятельности

**Цель:** научиться проводить отличия между имеющимися типами контрактов (классический, неоклассический, имплицитный)

**Порядок выполнения:**

1. В табличной форме проведите сравнительную оценку имеющихся базовых типов контрактов:

Признаки	Классический	Неоклассический	Имплицидный
Характеристика сторон			
Форма контракта			
Отношение между сторонами			
Длительность контракта			
Способы адаптации к непредвиденным обстоятельствам			
Стимулы к выполнению обязательств			
Полнота контракта			
Степень стандартности			
Гарант			

2. Приведите примеры по различным видам контрактов (желательно привести примеры различных видов контрактов), которые заключаете Вы или с Вами в Вашей повседневной жизни и организация (может быть с Вашим участием или без него), в которой Вы работаете (или известная Вам организация). Обоснуйте отнесение контракта к тому или иному виду (на основе анализа ключевых характеристик, обстоятельств заключения контракта и ресурсов, на передачу которых заключается контракт).

#### **Контрольное задание 4. Преодоление возможного оппортунизма контрагента**

**Цель:** научиться понимать формы возможного оппортунистического поведения контрагента и находить инструменты ниверирования

##### **Порядок выполнения:**

1. Проанализируйте один из приведенных ранее контрактов на предмет возможности появления оппортунистического поведения. При анализе используйте варианты различных типов информационной асимметрии, которые могут возникнуть в силу условий контракта.

2. Дайте рекомендации, каким образом можно преодолеть и учесть (при подготовке к заключению (в том числе на этапе выбора контрагента), составлении условий и заключения контракта (формального или неформального) и после его заключения возможный оппортунизм контрагента (или убедить контрагента в отсутствии оппортунизма у Вас или представителей Вашей фирмы). Опишите Ваше видение возможности использования теории контрактов в научной деятельности при раскрытии вопросов, связанных с логистической деятельностью предприятия, процессом управления продажами.

**Критерии оценки:**

- 10 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- 7 баллов	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
- 5 баллов	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
оценка 0 баллов	в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимальная сумма баллов за выполнение контрольных заданий: 20 баллов ( 4 работы по 5 баллов)

#### **Темы рефератов**

1. Информационное общество: теории, черты, инновационно-технологический критерий.
2. Формирование и развитие информационного общества в России.
3. Информационная культура человека.
4. Информационный ресурс: понятие, характеристика.
5. Современные информационные угрозы и вызовы.
6. Проблемы реализации неполных контрактов в России.
7. Механизмы борьбы с неблагоприятным отбором на различных рынках.
8. Проблемы морального риска, методы борьбы с моральным риском на различных рынках, границы их применимости.
9. Теория неполных контрактов.
10. Проблемы оппортунистического поведения в экономике России.
11. Специфика проблем в контрактных отношениях.
12. Фирма и контракт. Как уберечься от оппортунистического поведения менеджера.
13. Типы контрактов и альтернативные структуры управления контрактами (рынок, иерархия, гибридные формы).
14. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений
15. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике
16. Неполные контракты и проблема инвестирования

#### **Критерии оценки:**

Обучающийся получает за доклад 20 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (3 балла);
- сделан обстоятельный анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (3 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (5 балла);
- обозначена авторская позиция (5 балла);
- использовано не менее пяти актуальных литературных источников (3 балла),
- соблюдены требования к оформлению работы (1 балл).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл по каждому пункту.  
Максимальная сумма баллов за доклады: 20 баллов (1 доклад )

### **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. 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 теоретические аспекты управления государственными закупками

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга необходимой информации.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

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

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 методом устного опроса или 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.

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 университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

### **Методические рекомендации по написанию реферата, требования к оформлению**

Реферат – письменный доклад по определенной теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников.

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п. К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

Реферат не копирует дословно содержание первоисточника, а представляет собой новый вторичный текст, создаваемый в результате систематизации и обобщения материала первоисточника, его аналитико-синтетической переработки. Будучи вторичным текстом, реферат составляется в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к связанному высказыванию: так ему присущи следующие категории: оптимальное соотношение и завершенность (смысловая и жанрово-композиционная). Для реферата отбирается информация, объективно-ценная для всех читающих, а не только для одного автора. Автор реферата не может пользоваться только ему понятными значками, пометами, сокращениями. Работа, проводимая автором для подготовки реферата должна обязательно включать самостоятельное мини-исследование, осуществляемое студентом на материале или художественных текстов по литературе, или архивных первоисточников по истории и т.п. Организация и описание исследования представляет собой очень сложный вид интеллектуальной деятельности, требующий культуры научного мышления, знания методики проведения исследования, навыков оформления научного труда и т.д. Мини-исследование

раскрывается в реферате после глубокого, полного обзора научной литературы по проблеме исследования. В зависимости от количества реферируемых источников выделяют следующие виды рефератов:

- монографические – рефераты, написанные на основе одного источника;
- обзорные – рефераты, созданные на основе нескольких исходных текстов, объединенных общей темой и сходными проблемами исследования

**Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:**

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в печатном виде
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

**Требования к оформлению текста**

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
  - основного текста - Liberation Serif 14 размер.
  - заголовков 1 уровня - Liberation Serif 14 размер (жирный).
  - заголовков 2 уровня - Liberation Serif 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см.

Нумерация страниц - правый нижний угол.

5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.
9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

**Требования к оформлению презентации.**

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.