

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ"**

Рег. № 000011337



Кафедра менеджмента и права

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Наименование дисциплины (модуля): Бизнес-модели предпринимательской деятельности в сфере недвижимости

Уровень образования: Магистратура

Направление подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Экономика и управление собственностью
Очная, заочная

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент (приказ № 952 от 12.08.2020 г.)

Разработчики:

Абашева О. Ю., кандидат экономических наук, доцент

Программа рассмотрена на заседании кафедры, протокол № 01 от 28.03.2025 года

1. Цель и задачи изучения дисциплины

Цель изучения дисциплины - Формирование теоретических знаний и практических навыков организации коммерческой деятельности, бизнес-планирования, совершенствования бизнес-процессов, решения бизнес-задач в процессе управления предприятием, организация и со-вершенствование ключевых процессов работы предприятия, умений творчески применять полученные знания в сфере будущей профессиональной деятельности

Задачи дисциплины:

- Приобретение теоретических знаний и практических навыков по разработке предпринимательских бизнес-моделей и подготовке бизнес-планов.;
- Формирование навыков предпринимательской, управленческой и коммерческой деятельности.;
- Обучение навыкам совершенствование ключевых процессов работы предприятия (раз-работка стратегии, управление предприятием и персоналом, маркетинг и продвижение, финансовый менеджмент, управление процессами и т.д.) .

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина «Бизнес-модели предпринимательской деятельности в сфере недвижимости» относится к базовой части учебного плана.

Дисциплина изучается на 1 курсе, в 1 семестре.

Изучению дисциплины «Бизнес-модели предпринимательской деятельности в сфере недвижимости» предшествует освоение дисциплин (практик):

Экономика и управление собственностью.

Освоение дисциплины «Бизнес-модели предпринимательской деятельности в сфере недвижимости» является необходимой основой для последующего изучения дисциплин (практик):

Разработка стратегических управленческих решений.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к видам профессиональной деятельности и решению профессиональных задач, предусмотренных ФГОС ВО и учебным планом.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций:

- ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления;

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает современные тенденции развития в области в области государственного и муниципального управления, методологию проведения научных исследований и требования к структуре и содержанию научных отчетов и публикаций научных изданий, стандартов к оформлению отчетов, обзоров, статей

Студент должен уметь:

Умеет самостоятельно формулировать цель и задачи, определять объект и предмет исследования, применять методы к проводимому научному исследованию в области государственного и муниципального управления, анализировать, прогнозировать, оценивать качество, обобщать полученные результаты и делать выводы

Студент должен владеть навыками:

Владеет методологией проведения самостоятельных исследований в области государственного и муниципального управления в соответствии с разработанной программой

- ОПК-4 Способен руководить проектной и процессной деятельностью в организации с использованием современных практик управления, лидерских и коммуникативных навыков, выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать стратегии создания и развития инновационных направлений деятельности и соответствующие им бизнес-модели организаций;

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает принципы, методы и современные технологии передачи знаний и опыта, методику контроля процессов исследования, модели и технологии повышения знаний

Студент должен уметь:

Умеет передавать знания и опыт, контролировать процессы исследования, целенаправленно и систематически повышать знания

Студент должен владеть навыками:

Владеет навыками, методами и современными технологиями передачи знаний и опыта, навыками и методикой контроля процессов исследования, навыками, моделями и технологиями повышения знаний

- УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

Знания, умения, навыки, формируемые по компетенции в рамках дисциплины, и индикаторы освоения компетенций

Студент должен знать:

Знает методический инструментарий анализа показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

Студент должен уметь:

Умеет осуществлять анализ показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

Студент должен владеть навыками:

Владеет навыками и методическим инструментарием анализа показателей социально-экономической эффективности региона, в том числе сельских территорий

4. Объем дисциплины и виды учебной работы (очная форма обучения)

Вид учебной работы	Всего часов	Первый семестр
Контактная работа (всего)	22	22
Лекционные занятия	6	6
Практические занятия	16	16
Самостоятельная работа (всего)	50	50
Виды промежуточной аттестации		
Зачет		+
Общая трудоемкость часы	72	72
Общая трудоемкость зачетные единицы	2	2

Объем дисциплины и виды учебной работы (заочная форма обучения)

Вид учебной работы	Всего часов	Первый триместр	Второй триместр
Контактная работа (всего)	14	10	4
Лекционные занятия	2	2	
Практические занятия	8	8	
Зачет	4		4

Самостоятельная работа (всего)	58	26	32
Виды промежуточной аттестации			
Общая трудоемкость часы	72	36	36
Общая трудоемкость зачетные единицы	2	1	1

5. Содержание дисциплины

Тематическое планирование (очное обучение)

Номер темы/раздела	Наименование темы/раздела	Всего часов	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самостоятельная работа
	Первый семестр, Всего	72	6	16		50
Раздел 1	Бизнес-модели предпринимательской деятельности	72	6	16		50
Тема 1	Теоретические основы бизнес-моделирования. Биз-нес – модель как основа построения бизнеса	5,5	0,5	1		4
Тема 2	Разработка бизнес-плана предприятия.	8,5	0,5	2		6
Тема 3	Стратегические цели и конкурентные преимущества. Стратегия и рост компании.	6	1	1		4
Тема 4	Оценка эффективности стратегии. Корректировка целей и план достижения результатов. Цепочка ценности	8,5	0,5	2		6
Тема 5	Проектирование системы управления. Организационная структура компании.	5,5	0,5	1		4
Тема 6	. Планирование и контроль. Принятие решений.	7	1	2		4
Тема 7	Управление маркетингом: понимание потребителей, сегментация и нацеливание.	6,5	0,5	2		4
Тема 8	Развитие и запуск новых продуктов (услуг).	8,5	0,5	2		6
Тема 9	Продвижение и распределение продуктов, управление продажами	8,5	0,5	2		6
Тема 10	Финансовый менеджмент: основные формы финансовой отчетности	7,5	0,5	1		6

Содержание дисциплины (очное обучение)

Номер темы	Содержание темы
Тема 1	Понятие бизнес-модели. Превращение инновации в экономическую ценность для бизнеса. Шесть компонент бизнес-модели (предложение потребительской ценности, сегмент потребителей, структура цепочки создания ценности, модель получения доходов, конкурентные стратегии и преимущества, стратегии роста). Понятие предпринимательской бизнес-идеи. Источники предпринимательских идей.

Тема 2	Основные положения бизнес-планирования, цели, структура и особенности бизнес-плана. Форматы бизнес-планов и их основные разделы. Методика разработки бизнес-плана. Эффективность бизнес-планирования. Бизнес-модель, как основа разработки бизнес-плана. Внешняя среда маркетинга и ее роль в системе маркетинговых исследований.
Тема 3	Стратегические цели организации. Роль маркетинга в стратегии организации. Стратегический выбор. Общие стратегии по Портеру (лидерство по затратам, широкая дифференциация, сфокусированная экономия, сфокусированная дифференциация). Источники конкурентных преимуществ и масштаб конкуренции. Стратегия и рост компании: матрица Ансоффа (глубокое проникновение на рынок, развитие продукта, расширение рынка, диверсификация). Риски стратегий роста.
Тема 4	Стратегическое видение деятельности. Типы организационных целей (прибыльность, рост, акционерная ценность, удовлетворенность потребителей, инновации, баланс запросов заинтересованных сторон). Оценка эффективности стратегии. Рыночный и ресурсный подход к стратегии. Модель конкуренции по Портеру. Связи между ресурсами, способностями и конкурентными преимуществами. Понимание цепочки ценности и ее использования для формирования конкурентных преимуществ. Процесс формирования и реализации стратегии.
Тема 5	Формальные организационные структуры. Распределение видов деятельности и их координация. Сфера контроля. Влияние стратегии на структуру. Типы организационных структур. Связь между структурой и культурой организации. Зависимость структуры организации от ее размера. Матричные структуры. Распознавание структурных проблем.
Тема 6	Рациональный процесс планирования и контроля (постановка целей; подготовка плана и определение его параметров, выполнение задач; проведение мониторинга и движение к цели; действие в соответствии с результатами мониторинга). Ситуационное планирование. Принятие управленческих решений. Структурированный подход к принятию решений (формулировка проблемы, постановка целей, оценка вариантов и принятие решений, информирование и реализация, мониторинг и контроль). Другие техники принятия решений.
Тема 7	Роль маркетинга в бизнес-модели (понимание потребительской ценности и сегмента потребителей). Маркетинг, как процесс управления взаимодействием предпринимательского бизнеса и потребителей. Маркетинг-микс. Маркетинг взаимоотношений – наиболее современная форма взаимоотношений с потребителем и достижения конкурентных преимуществ. Понимание потребителя, типы потребителей. Анализ предпочтений и мотиваций покупки конечных потребителей. Сегментация рынка: понятие, основные критерии и требования. Выбор целевого рынка. Технология и критерии.
Тема 8	Инновационная политика и концепция нового товара. Основные этапы разработки нового товара. Ассортиментная политика и оптимизация товарной номенклатуры.
Тема 9	Понятие и цели коммуникационной политики. Выбор системы распространения товара. Анализ ценовой политики. Реклама. Методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса. Формирование сбытовой политики и системы товародвижения.

Тема 10	Баланс денежных средств. Доходы и затраты. Частные и общий бюджеты. Расчет безубыточности и график безубыточности. Показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия.
---------	---

Тематическое планирование (заочное обучение)

Номер темы/раздела	Наименование темы/раздела	Всего часов	Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	Самостоятельная работа
	Всего	68	2	8		58
Раздел 1	Бизнес-модели предпринимательской деятельности	68	2	8		58
Тема 1	Теоретические основы бизнес-моделирования. Биз-нес – модель как основа построения бизнеса	6	0,5	0,5		5
Тема 2	Разработка бизнес-плана предприятия.	6		1		5
Тема 3	Стратегические цели и конкурентные преимущества. Стратегия и рост компании.	6	0,5	0,5		5
Тема 4	Оценка эффективности стратегии. Корректировка целей и план достижения результатов. Цепочка ценности	6		1		5
Тема 5	Проектирование системы управления. Организационная структура компании.	7		1		6
Тема 6	. Планирование и контроль. Принятие решений.	7		1		6
Тема 7	Управление маркетингом: понимание потребителей, сегментация и нацеливание.	9	0,5	0,5		8
Тема 8	Развитие и запуск новых продуктов (услуг).	7		1		6
Тема 9	Продвижение и распределение продуктов, управление продажами	7	0,5	0,5		6
Тема 10	Финансовый менеджмент: основные формы финансовой отчетности	7		1		6

Содержание дисциплины (заочное обучение)

Номер темы	Содержание темы
Тема 1	Понятие бизнес-модели. Превращение инновации в экономическую ценность для бизнеса. Шесть компонент бизнес-модели (предложение потребительской ценности, сегмент потребителей, структура цепочки создания ценности, модель получения доходов, конкурентные стратегии и преимущества, стратегии роста). Понятие предпринимательской бизнес-идеи. Источники предпринимательских идей.

Тема 2	Основные положения бизнес-планирования, цели, структура и особенности бизнес-плана. Форматы бизнес-планов и их основные разделы. Методика разработки бизнес-плана. Эффективность бизнес-планирования. Бизнес-модель, как основа разработки бизнес-плана. Внешняя среда маркетинга и ее роль в системе маркетинговых исследований.
Тема 3	Стратегические цели организации. Роль маркетинга в стратегии организации. Стратегический выбор. Общие стратегии по Портеру (лидерство по затратам, широкая дифференциация, сфокусированная экономия, сфокусированная дифференциация). Источники конкурентных преимуществ и масштаб конкуренции. Стратегия и рост компании: матрица Ансоффа (глубокое проникновение на рынок, развитие продукта, расширение рынка, диверсификация). Риски стратегий роста.
Тема 4	Стратегическое видение деятельности. Типы организационных целей (прибыльность, рост, акционерная ценность, удовлетворенность потребителей, инновации, баланс запросов заинтересованных сторон). Оценка эффективности стратегии. Рыночный и ресурсный подход к стратегии. Модель конкуренции по Портеру. Связи между ресурсами, способностями и конкурентными преимуществами. Понимание цепочки ценности и ее использования для формирования конкурентных преимуществ. Процесс формирования и реализации стратегии.
Тема 5	Формальные организационные структуры. Распределение видов деятельности и их координация. Сфера контроля. Влияние стратегии на структуру. Типы организационных структур. Связь между структурой и культурой организации. Зависимость структуры организации от ее размера. Матричные структуры. Распознавание структурных проблем.
Тема 6	Рациональный процесс планирования и контроля (постановка целей; подготовка плана и определение его параметров, выполнение задач; проведение мониторинга и движение к цели; действие в соответствии с результатами мониторинга). Ситуационное планирование. Принятие управленческих решений. Структурированный подход к принятию решений (формулировка проблемы, постановка целей, оценка вариантов и принятие решений, информирование и реализация, мониторинг и контроль). Другие техники принятия решений.
Тема 7	Роль маркетинга в бизнес-модели (понимание потребительской ценности и сегмента потребителей). Маркетинг, как процесс управления взаимодействием предпринимательского бизнеса и потребителей. Маркетинг-микс. Маркетинг взаимоотношений – наиболее современная форма взаимоотношений с потребителем и достижения конкурентных преимуществ. Понимание потребителя, типы потребителей. Анализ предпочтений и мотиваций покупки конечных потребителей. Сегментация рынка: понятие, основные критерии и требования. Выбор целевого рынка. Технология и критерии.
Тема 8	Инновационная политика и концепция нового товара. Основные этапы разработки нового товара. Ассортиментная политика и оптимизация товарной номенклатуры.
Тема 9	Понятие и цели коммуникационной политики. Выбор системы распространения товара. Анализ ценовой политики. Реклама. Методы стимулирования продаж, формирования спроса и организация послепродажного сервиса. Формирование сбытовой политики и системы товародвижения.

Тема 10	Баланс денежных средств. Доходы и затраты. Частные и общий бюджеты. Расчет безубыточности и график безубыточности. Показатели планируемой финансово-экономической деятельности предприятия.
---------	---

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

Литература для самостоятельной работы студентов

1. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие для практических занятий и самостоятельной работы студентов экономического факультета, сост. Абашева О. Ю., Лопатина С. А. - Ижевск: , 2016. - Режим доступа: <http://portal.izhgsha.ru/index.php?q=docs&download=1&id=15463>

2. Кравченко Т. С. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров направления подготовки 38.03.02 - "Менеджмент" очной и заочной формы обучения, - Орел: Изд-во ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, 2016. - 202 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/569557/info>

3. Степанов А. А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие, - Москва: Перо, 2019. - 84 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/714065/info>

Вопросы и задания для самостоятельной работы (очная форма обучения)

Первый семестр (50 ч.)

Вид СРС: Доклад, сообщение (подготовка) (20 ч.)

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Вид СРС: Работа с рекомендуемой литературы (20 ч.)

Самостоятельное изучение вопроса, согласно рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы.

Вид СРС: Тест (подготовка) (10 ч.)

Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Вопросы и задания для самостоятельной работы (заочная форма обучения)

Всего часов самостоятельной работы (58 ч.)

Вид СРС: Доклад, сообщение (подготовка) (20 ч.)

Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы.

Вид СРС: Работа с рекомендуемой литературы (30 ч.)

Самостоятельное изучение вопроса, согласно рекомендуемой преподавателем основной и дополнительной литературы.

Вид СРС: Тест (подготовка) (8 ч.)

Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

7. Тематика курсовых работ(проектов)

Курсовые работы (проекты) по дисциплине не предусмотрены.

8. Фонд оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации

8.1. Компетенции и этапы формирования

Коды компетенций	Этапы формирования		
	Курс, семестр	Форма контроля	Разделы дисциплины
ОПК-1 ОПК-4 УК-3	1 курс, Первый семестр	Зачет	Раздел 1: Бизнес-модели предпринимательской деятельности.

8.2. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкалы оценивания

В рамках изучаемой дисциплины студент демонстрирует уровни овладения компетенциями:

Повышенный уровень:

Базовый уровень:

Пороговый уровень:

Уровень ниже порогового:

Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания для промежуточной аттестации	
	Экзамен (дифференцированный зачет)	Зачет
Повышенный	5 (отлично)	зачтено
Базовый	4 (хорошо)	зачтено
Пороговый	3 (удовлетворительно)	зачтено
Ниже порогового	2 (неудовлетворительно)	не зачтено

Критерии оценки знаний студентов по дисциплине

8.3. Типовые вопросы, задания текущего контроля

Раздел 1: Бизнес-модели предпринимательской деятельности

ОПК-1 Способен решать профессиональные задачи на основе знания (на продвинутом уровне) экономической, организационной и управленческой теории, инновационных подходов, обобщения и критического анализа практик управления;

1. Цели и планы в бизнесе организации.
2. Правовое регулирование предпринимательской деятельности.
3. Понятие предпринимательской бизнес-идеи. Источники предпринимательских идей.
4. Понятие предпринимательской деятельности. Основные черты предпринимателя.
5. Система поддержки развития малого и среднего предпринимательства в регионе.
6. Понятие бизнес-модели. Превращение инновации в экономическую ценность для бизнеса.
7. Основные положения бизнес-планирования, цели, структура и особенности бизнес-плана.
8. Роль финансовой информации в управлении процессами и ресурсами.
9. Затраты и ценообразование. Понимание затрат, поведение затрат, типы затрат, прямые и косвенные затраты, постоянные и переменные затраты.

10. Маржинальный метод учёта затрат. Использование анализа маржинальной прибыли для принятия решения. Решения на основе метода сопутствующих затрат.

11. Риски предпринимательства в финансовой сфере.

12. Бюджетный процесс, пирамида целей, методы разработки бюджета.

ОПК-4 Способен руководить проектной и процессной деятельностью в организации с использованием современных практик управления, лидерских и коммуникативных навыков, выявлять и оценивать новые рыночные возможности, разрабатывать стратегии создания и развития инновационных направлений деятельности и соответствующие им бизнес-модели организаций;

1. Форматы бизнес-планов и их основные разделы. Методика разработки бизнес-плана.

2. Эффективность бизнес-планирования. Бизнес-модель, как основа разработки бизнес-плана.

3. Виды исходной информации для составления бизнес-плана.

4. Принципы инвестирования, основные этапы инвестиционного проекта

5. Сущность процесса бизнес-планирования, роль и функции бизнес-плана

6. Особенности бизнес-плана для малого предприятия.

7. Распределение видов деятельности и их координация. Сфера контроля.

УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели

1. Влияние стратегии на структуру. Типы организационных структур. Связь между структурой и культурой организации.

2. Роль маркетинга в бизнес-модели (понимание потребительской ценности и сегмента потребителей).

3. Маркетинг, как процесс управления взаимодействием предпринима-тельского бизнеса и потребителей

4. Маркетинг взаимоотношений – наиболее современная форма взаимоотношений с потребителем и достижения конкурентных преимуществ.

5. Понимание потребителя, типы потребителей. Типы заинтересованных сторон и цепочки поставки.

6. Формирование конкурентоспособности товара.

8.4. Вопросы промежуточной аттестации

Первый семестр (Зачет, ОПК-1, ОПК-4, УК-3)

1. Сущность стратегического планирования;

2. Общие стратегии по Портеру

3. Стратегии роста по Ансоффу

4. Модель конкуренции по Портеру

5. Ключевые факторы успеха

6. Понятие и модель цепочки ценности

7. Анализ цепочки ценностей, основные этапы

8. Анализ взаимосвязи состава цепочки ценности и структуры бизнеса

9. Типы организационных структур

10. Факторы, влияющие на выбор организационной структуры

11. Организационная структура маркетинга

12. Методы планирования;

13. Методика мозгового штурма;

14. Основы маркетингового управления;

15. Понятия «потребитель» и «потребность»;

16. Маркетинговые исследования, задачи, этапы

17. Модель маркетинговой смеси;

18. Методы сегментации;
19. Модель личной продажи;
20. Модель трехфакторного анализа товара;
21. Понятие портфеля товаров;
22. Оценка инновационных возможностей бизнеса
23. Порядок разработки новых товаров;
24. Жизненный цикл товара
25. Методы продвижения товаров и услуг;
26. Интегрированные маркетинговые коммуникации
27. Понятие качества и оценка конкурентоспособности ;
28. Подходы к анализу затрат и ценообразованию;
29. Методы включения затрат на себестоимость, центры ответственности, метод ABC.
30. Использование анализа маржинальной прибыли для принятия решения
31. Определение точки безубыточности и запаса безопасности
32. Оценка структуры и состава ключевых ресурсов

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

9. Перечень учебной литературы

1. Рунова Л. П. Методы бизнес-прогнозирования [Электронный ресурс]: учебное пособие, - Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2018. - 111 с. - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/692406/info>
2. Бизнес-модели предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для практических занятий и самостоятельной работы студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Менеджмент», «Экономика», квалификация выпускника - магистр, форма обучения – очная, заочная, сост. Абашева О. Ю., Лопатина С. А. - Ижевск: , 2016. - Режим доступа: <http://portal.izhgsha.ru/index.php?q=docs&download=1&id=15846>

10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет

1. <http://portal.udsau.ru> - Интернет-портал Удмуртского ГАУ
2. <http://mcx.ru/> - Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации
3. <http://elib.udsau.ru/> - библиотека электронных учебных пособий Удмуртского ГАУ

11. Методические указания обучающимся по освоению дисциплины (модуля)

Перед изучением дисциплины студенту необходимо ознакомиться с рабочей программой дисциплины, изучить перечень рекомендуемой литературы, приведенной в рабочей программе дисциплины. Для эффективного освоения дисциплины рекомендуется посещать все виды занятий в соответствии с расписанием и выполнять все домашние задания в установленные преподавателем сроки. В случае пропуска занятий по уважительным причинам, необходимо получить у преподавателя индивидуальное задание по пропущенной теме. Полученные знания и умения в процессе освоения дисциплины студенту рекомендуется применять для решения задач, не обязательно связанных с программой дисциплины. Владение компетенциями дисциплины в полной мере будет подтверждаться Вашим умением ставить конкретные задачи, выявлять существующие проблемы, решать их и принимать на основе полученных результатов оптимальные решения. Основными видами учебных занятий для студентов по учебной дисциплине являются: занятия лекционного типа, занятия семинарского типа и самостоятельная работа студентов.

Формы работы	Методические указания для обучающихся
Лекционные занятия	Работа на лекции является очень важным видом деятельности для изучения дисциплины, т.к. на лекции происходит не только сообщение новых знаний, но и систематизация и обобщение накопленных знаний, формирование на их основе идейных взглядов, убеждений, мировоззрения, развитие познавательных и профессиональных интересов. Краткие записи лекций (конспектирование) помогает усвоить материал. Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями: «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Прослушивание и запись лекции можно производить при помощи современных устройств (диктофон, ноутбук, нетбук и т.п.). Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор, в том числе нормативно-правовые акты соответствующей направленности. По результатам работы с конспектом лекции следует обозначить вопросы, термины, материал, который вызывают трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на занятии семинарского типа. Лекционный материал является базовым, с которого необходимо начать освоение соответствующего раздела или темы.
Лабораторные занятия	При подготовке к занятиям и выполнении заданий студентам следует использовать литературу из рекомендованного списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя. Перед каждым занятием студент изучает план занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на занятие материалу. Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к занятию и выполнению домашних заданий: - проработать конспект лекций; - проанализировать литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю); - изучить решения типовых задач (при наличии); - решить заданные домашние задания; - при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю. В конце каждого занятия типа студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на занятии семинарского типа или на индивидуальные консультации.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов является составной частью их учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, умений и навыков, поиск и приобретение новых знаний.

	Самостоятельная работа студентов включает в себя освоение теоретического материала на основе лекций, рекомендуемой литературы; подготовку к занятиям семинарского типа в индивидуальном и групповом режиме. Советы по самостоятельной работе с точки зрения использования литературы, времени, глубины проработки темы и др., а также контроль за деятельностью студента осуществляется во время занятий. Целью преподавателя является стимулирование самостоятельного, углублённого изучения материала курса, хорошо структурированное, последовательное изложение теории на занятиях лекционного типа, отработка навыков решения задач и системного анализа ситуаций на занятиях семинарского типа, контроль знаний студентов. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю. Помимо самостоятельного изучения материалов по темам к самостоятельной работе обучающихся относится подготовка к практическим занятиям, по результатам которой представляется отчет преподавателю и проходит собеседование. При самостоятельной подготовке к практическому занятию обучающийся: - организует свою деятельность в соответствии с методическим руководством по выполнению практических работ; - изучает информационные материалы; - подготавливает и оформляет материалы практических работ в соответствии с требованиями. В результате выполнения видов самостоятельной работы происходит формирование компетенций, указанных в рабочей программы дисциплины (модуля).
Практические занятия	Формы организации практических занятий определяются в соответствии со специфическими особенностями учебной дисциплины и целями обучения. Ими могут быть: выполнение упражнений, решение типовых задач, решение ситуационных задач, занятия по моделированию реальных условий, деловые игры, игровое проектирование, имитационные занятия, выездные занятия в организации (предприятия), занятия-конкурсы и т.д. При устном выступлении по контрольным вопросам семинарского занятия студент должен излагать (не читать) материал выступления свободно. Необходимо концентрировать свое внимание на том, что выступление должно быть обращено к аудитории, а не к преподавателю, т.к. это значимый аспект формируемых компетенций. По окончании семинарского занятия обучающемуся следует повторить выводы, полученные на семинаре, проследив логику их построения, отметив положения, лежащие в их основе. Для этого обучающемуся в течение семинара следует делать пометки. Более того, в случае неточностей и (или) непонимания какого-либо вопроса пройденного материала обучающемуся следует обратиться к преподавателю для получения необходимой консультации и разъяснения возникшей ситуации. При подготовке к занятиям студентам следует использовать литературу из рекомендованного списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя.

	Перед каждым занятием студент изучает план занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на занятие материалу. Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к занятию и выполнению домашних заданий: - проработать конспект лекций; - проанализировать литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю); - изучить решения типовых задач (при наличии); - решить заданные домашние задания; - при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю. В конце каждого занятия студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на занятии или на индивидуальные консультации.
--	---

Описание возможностей изучения дисциплины лицами с ОВЗ и инвалидами

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, услуги ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Освоение дисциплины (модуля) обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано совместно с другими обучающимися, а так же в отдельных группах.

Освоение дисциплины (модуля) обучающимися с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья.

В целях доступности получения высшего образования по образовательной программе лицами с ограниченными возможностями здоровья при освоении дисциплины (модуля) обеспечивается:

1) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

- присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
- письменные задания, а также инструкции о порядке их выполнения оформляются увеличенным шрифтом,
- специальные учебники, учебные пособия и дидактические материалы (имеющие крупный шрифт или аудиофайлы),
- индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс,
- при необходимости студенту для выполнения задания предоставляется увеличивающее устройство;

2) для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

- присутствие ассистента, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе, записывая под диктовку),
- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости обучающемуся предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- обеспечивается надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3) для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата (в том числе с тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
- по желанию обучающегося задания могут выполняться в устной форме.

12. Перечень информационных технологий

Информационные технологии реализации дисциплины включают

12.1 Программное обеспечение

1. Операционная система: Microsoft Windows 10 Professional. По подписке для учебного процесса. Последняя доступная версия программы. Astra Linux Common Edition. Договор №173-ГК/19 от 12.11.2019 г.
2. Базовый пакет программ Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint). Microsoft Office Standard 2016. Бессрочная лицензия. Договор №79-ГК/16 от 11.05.2016. Microsoft Office Standard 2013. Бессрочная лицензия. Договор №0313100010014000038-0010456-01 от 11.08.2014. Microsoft Office Standard 2013. Бессрочная лицензия. Договор №26 от 19.12.2013. Microsoft Office Professional Plus 2010. Бессрочная лицензия. Договор №106-ГК от 21.11.2011. Р7-Офис. Договор №173-ГК/19 от 12.11.2019 г.

12.2 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Информационно-справочная система (справочно-правовая система) «Консультант плюс». Соглашение № ИКП2016/ЛСВ 003 от 11.01.2016 для использования в учебных целях бессрочное. Обновляется регулярно. Лицензия на все компьютеры, используемые в учебном процессе.

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Оснащение аудиторий

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. Аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории
2. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (практических занятий). Аудитория, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории
4. Помещение для самостоятельной работы. Помещение оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.
5. Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.