

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 19.09.2023 15:52:21
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531eb05f

Одобрена
на заседании кафедры

28.11.2022 г.
протокол № 8
И.о. зав. кафедрой Кондратенко И.С.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования
14 декабря 2022 г.
протокол № 4
Председатель  Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Организация коммерческой деятельности
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль	Коммерческая деятельность и логистика предприятий
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2023
Разработана:	
Доцент, к.э.н.	
Иовлева О.В.	

Екатеринбург
2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	4
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	11
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	11
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	12
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в предприятиях применительно к особенностям их формирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к базовой части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					З.е.
	Всего за семестр	Контактная работа .(по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 4						
	36	4	4	0	32	1
Семестр 5						
Экзамен, Контрольная работа	108	16	8	8	83	3
	144	20	12	8	115	4

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Общепрофессиональные компетенции (ОПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	ИД-1.ОПК-2 Знать: основы сбора, обработки и анализа данных для решения профессиональных задач

ОПК-2 Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;	ИД-2.ОПК-2 Уметь: осуществлять сбор, обработку и анализ данных для решения профессиональных задач
	ИД-3.ОПК-2 Иметь практический опыт: сбора, анализа и обработки данных для решения профессиональных задач

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)					
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия			
Семестр 4		9						
Тема 1.	Сущность и значение коммерческой деятельности	9	1			8		
Семестр 5		126						
Тема 2.	Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов.	10	1		1	8		
Тема 3.	Современные форматы магазинов	9			1	8		
Тема 4.	Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности	9			1	8		
Тема 5.	Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли	13	2		1	10		
Тема 6.	Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки	13	2		1	10		
Тема 7.	Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров	11			1	10		
Тема 8.	Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг	11	1			10		
Тема 9.	Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли	11	1			10		

Тема 10.	Инновации в организации и технологии коммерции	13	2		1	10	
Тема 11.	Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли	11				11	
Тема 12.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	15	2		1	12	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1-2; 5-8; 12	Тест (Приложение 4)	Тест состоит из 15 вопросов с вариантами ответов	1 - 10 баллов
темы 3-4; 9-11	Практическая работа предполагает выполнение заданий по темам (Приложение 2,4)	Предлагаются задания по изученным темам в виде задач и хозяйственных ситуаций	1 - 10 баллов
Тема 1	Контрольная работа 1 (Приложение 4)	В контрольной работе 1 задание	1 - 10 баллов
Тема 3	Контрольная работа 2 (Приложение 4)	В контрольной работе 1 задание	1 - 10 баллов
Тема 6	Контрольная работа 3 (Приложение 4)	В контрольной работе 1 задание	1 - 10 баллов
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
5 семестр (Эк)	Билет к экзамену (Приложение 5)	билет из 3 вопросов (2 теоретических, 1 практический)	50 - 100 % - сдан

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Задачи и функции коммерческой деятельности</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов.</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли Понятие и сущность розничной торговли. Формы розничной продажи товаров. Тенденции развития розничной торговли. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента.</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки Понятие хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Структура договора купли-продажи. Управление договорной работой.</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей. Услуга розничной торговли. Основные и дополнительные услуги. Новые формы ведения торговли и методы продажи товаров. Правовые аспекты продажи товаров.</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли Конъюнктура как экономическая категория. Система понятий и показателей, используемых для изучения рыночной ситуации. Источники и виды информации, необходимые для изучения конъюнктуры рынка.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции Инновационная деятельность как основа модернизации российского общества. Инновации на рынке. Предпринимательские риски.</p>
<p>Тема 12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Арендные отношения и лизинг. Факторинг.</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов. Классификация субъектов коммерческой деятельности. Характеристика организационно-правовых форм торговых предприятий. Малые предприятия и их эффективность по сравнению с крупными предприятиями. Объединения коммерческих организаций и их виды.</p>
<p>Тема 3. Современные форматы магазинов Вопросы для обсуждения: В чем проявляется роль и состоит значение торговли для экономики России? Какими видами торговых предприятий представлена стационарная и нестационарная торговая сеть? Какими признаками характеризуются форматы магазинов? Какие виды используются для торговых предприятий?</p>

<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности</p> <p>Назовите основные виды зданий и сооружений, в которых размещаются розничные торговые предприятия.</p> <p>Практическая ситуация: "Размещение розничной сети"</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли</p> <p>Раскройте основные задачи розничной торговли.</p> <p>Какие основные направления специализации вы знаете?</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки</p> <p>Что относится к содержанию коммерческих процессов?</p> <p>Охарактеризуйте основные преимущества использования посредников.</p> <p>Что представляет собой оферта?</p> <p>Раскройте порядок заключения договора.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров</p> <p>Какие бывают методы продажи товаров?</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции</p> <p>Решение задач: определение степени риска, эффект инноваций</p>
<p>Тема 12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.</p> <p>В чем заключаются преимущества лизинговой сделки для арендатора, лизингодателя, продавца имущества?</p> <p>Что такое факторинг? Охарактеризуйте участников факторинговой сделки.</p>

7.3. Содержание самостоятельной работы

<p>Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Понятие и сущность коммерческой деятельности.</p> <p>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия в условиях рынка и рыночной среды.</p>
<p>Тема 2. Требования к организации и осуществлению торговой деятельности хозяйствующих субъектов.</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Составить сравнительную таблицу с характеристиками организационно-правовых форм предприятий</p>
<p>Тема 3. Современные форматы магазинов</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Вопросы-эссе:</p> <p>В большинстве случаев покупку товаров в супермаркетах можно отнести к разряду запланированных или импульсивных. Какие мероприятия необходимо осуществить торговому персоналу магазина, чтобы увеличить число таких покупок?</p>

<p>Тема 4. Выбор места размещения предприятия розничной торговли в зоне обслуживания и анализ его эффективности</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Вопросы-эссе:</p> <p>Каким образом размещение магазина оказывает влияние на его имидж? то вы понимаете под термином "образ магазина"? Что является его составляющей? Почему это является одним из условий обеспечения конкурентоспособности магазина?</p>
<p>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в предприятии розничной торговли</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 6. Формирование коммерческих связей хозяйствующими субъектами на рынке. Содержание договора поставки</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 7. Приемы и способы осуществления розничной продажи потребительских товаров</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 8. Торговое обслуживание покупателей: формы, основные критерии, показатели оценки его эффективности. Мониторинг услуг</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 9. Конъюнктура на рынке потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 10. Инновации в организации и технологии коммерции</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 11. Информационное обеспечение в области торговой деятельности. Автоматизация торговли</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>
<p>Тема 12. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.</p> <p>Повтор лекционного материала, изучение дополнительных вопросов по теме.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы по теме. Разбор практических примеров.</p>

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Курсовая работа не предусмотрена учебным планом.

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Размещается контрольная работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Приложение 6

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Контрольная работа не предусмотрена учебным планом.

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Куимов В.В., Сулова Ю.Ю., Щербенко Е.В., Владимирова О.Н., Янкина И.А., Ананьева Н.В., Батраева Э.А., Берг Т. И., Боровинский Д.В., Дягель О.Ю., Конева О.В., Рубан О.В., Нечушкина Е.А., Багузова Л.В., Смоленцева Л.Т. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018. - 537 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939763>

2. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебное пособие для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 134 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492182>

3. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2022. - 404 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489053>

4. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2021. - 384 – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/document?id=398372>

5. Дашков Л.П., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2022. - 212 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1925542>

Дополнительная литература:

1. Гуняков Ю.В., Гуняков Д.Ю. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Монография. - Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2015. - 160 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/550323>

2. Наумов В. Н. Организация предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям 080300 "Коммерция" и 080111 "Маркетинг". - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2010. - 377

3. Дашков Л. П., Памбухчианц В. К., Памбухчианц О. В. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммерция и технология торговли. - Москва: Дашков и К°, 2010. - 911

4. Синяева И. М., Романенкова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров : для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Торговое дело". - Москва: Юрайт, 2016. - 506

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016. Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Срок действия лицензии до 31.12.2023

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.