

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Богданова Елена Владимировна

Должность: Исполняющий обязанности проректора по образовательной

деятельности

Дата подписания: 24.10.2024 11:09:47

Уникальный программный ключ:

d8c9010a2424298dd45a7673211823493a115dbu

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение инклюзивного высшего образования  
**«Российский государственный  
университет социальных технологий»  
(ФГБОУ ИВО «РГУ СоцТех»)**

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### Б1.В.07 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

образовательная программа направления подготовки

38.03.02 Менеджмент

шифр, наименование

Направленность (профиль)

**Управление бизнесом**

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения очно – заочная

Курс 4 семестр 8 (очно-заочная)

Москва 2024

## Содержание

- 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
- 3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ**
- 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
- 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
- 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**
- 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
- 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

# 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

**1.1 Целью изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности»** является обучение и формирование у обучающихся углубленных знаний об основах и законах функционирования рыночной экономики, рыночного механизма, экономической политики государства, основных принципах и механизмах коммерческой деятельности, а так же коммуникативных отношениях с потребителями.

## **Задачи изучения дисциплины:**

- освоение обучающимися основных понятий дисциплины, теоретического и практического материала;
- освоение обучающимися теоретических знаний в области коммерческой деятельности организаций, функционирующих в сфере товарного обращения.
- формирование у обучающихся знания методологии экономического анализа конкретных проблем современной хозяйственной практики, включая основные и специальные методы исследования, в т.ч. графические методы, математические инструменты и т.п.;
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена и инфраструктуры рынка;
- исследование информационного обеспечения коммерческой деятельности разных видов и типов торговых предприятий с целью оптимизации их функционирования;
- приобретением необходимых умений и компетенций.
- определение эффективности оказываемых услуг субъектам рыночной экономики;
- освоение всех элементов коммерческой деятельности, входящих в инфраструктуру рынка;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях, ознакомление с практическим опытом ведения коммерческих операций и умение определять их результативность;
- умение формировать экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе купли-продажи с использованием различных услуг рыночного типа..

## 1.2 Место дисциплины в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Организация коммерческой деятельности» относится к вариативной части Блока I «Дисциплины (модули)».

Изучение учебной дисциплины «Организация коммерческой деятельности» базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных обучающимися в процессе освоения таких дисциплин как «Теория организации», «Основы документационного обеспечения управления».

Изучение учебной дисциплины «Организация коммерческой деятельности» необходимо для освоения таких дисциплин и факультативов, как «Экономика малого бизнеса», «Управление персоналом в международной компании».

## 1.3 Требования к результатам освоения учебной дисциплины (модуля)

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Универсальные (УК), общепрофессиональные (ОПК), профессиональные (ПК) – в соответствии с ФГОС 3++.

Код	Содержание	Индикаторы достижения компетенции
-----	------------	-----------------------------------

компетенции	компетенции	
ПК-2	Способен обеспечить подготовку и согласование разделов тактических комплексных планов производственной, финансовой и коммерческой деятельности организации и ее структурных подразделений	<p>ПК-2.1. Знает современные методы организации производства, методы определения специализации подразделений организации и производственных связей между ними, методы ведения плановой работы в организации.</p> <p>ПК-2.2. Умеет использовать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач в области планирования производства, оценивать их эффективность и качество, обосновывать качественные и количественные требования к производственным ресурсам.</p> <p>ПК-2.3. Владеет способами организации производства инновационного продукта, методами оценки потенциала организации, способами осуществления текущего и итогового контроля выполнения планов производственно-хозяйственной деятельности структурного подразделения.</p>
ПК-3	Способен организовать мероприятия по управлению рисками, в том числе в кризисных ситуациях и инновационной деятельности, осуществлению контроля за качеством работы	<p>ПК-3.1 Знает основы риск-менеджмента, антикризисного управления и инновационной деятельности предприятия.</p> <p>ПК-3.2 Умеет применять принципы управления рисками в бизнес-процессах, обеспечить контроль за управлением качеством.</p> <p>ПК-3.3 Владеет методами воздействия на риск, инструментами анализа контроля рисков при оценке бизнеса и организации коммерческой деятельности</p>
ПК-9	Способен осуществлять предпринимательскую деятельность, формировать новые бизнес-модели	<p>ПК-9.1. Знает основы формирования экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности.</p> <p>ПК-9.2. Умеет разрабатывать предложения по адаптации хозяйственной деятельности организации и системы ее управления к изменяющимся внешним и внутренним экономическим условиям.</p> <p>ПК-9.3. Владеет навыками подготовки предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития организации.</p>



## 2.2. Содержание разделов учебной дисциплины (модуля)

№ раздела	Наименование раздела, тема	Содержание раздела	Формируемые компетенции (индекс)
1	<b>Тема 1.</b> Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Принципы и методы управления, цель и задачи. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Внутренняя и внешняя среда. Субъекты коммерческой деятельности их взаимосвязь. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное построение.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
2	<b>Тема 2.</b> Коммерческие риски организации	Риск в коммерческой деятельности: понятие. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы. Прямые и косвенные факторы рисков. Классификация рисков.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
3	<b>Тема 3.</b> Коммерческая информация и ее защита	Информация как предмет коммерческого распространения. Привлекательность использования передовых технологий для анализа и принятия своевременных решений. Защита коммерческой информации.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
4	<b>Тема 4.</b> Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Государственное регулирование коммерческой деятельности организации и ее нормативно-правовая база. Контрольные и надзорные органы. Государственная регистрация и лицензирование. Коммерческий риск и способы управления им.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
5	<b>Тема 5.</b> Организация хозяйственных связей	Понятие хозяйственных связей. Система хозяйственных связей. Факторы формирования хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Значение хозяйственных связей.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
6	<b>Тема 6.</b> Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Сущность роль и значение закупочной работы. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам. Этапы коммерческой работы по закупкам товаров.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
7	<b>Тема 7.</b> Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Понятие, сущность и задачи оптовой торговли. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже. Формы оптовой продажи товаров. Организация оптовой продажи при транзитном обороте. Организация оптовой продажи при складском обороте.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
8	<b>Тема 8.</b> ассортимента и управление товарными запасами	Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Закупка товаров, их назначение. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Продажа (сбыт) товаров: понятие, методы, организация, эффективность. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.	ПК-2 ПК-3 ПК-9
9	<b>Тема 9.</b> Анализ и оценка	Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Ее элементы, свойства и методы	ПК-2 ПК-3

эффективности коммерческой деятельности предприятия	анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия. Порядок работы с бизнес-планом и его основные направления.	ПК-9
<b>Тема 10.</b> Инновации в сфере коммерции	Инновации: понятие и классификация. Роль инновации в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Влияние коммерческих инноваций на эффективную деятельность хозяйствующих субъектов предпринимательской деятельности. Инвестиции в коммерческие инновации.	ПК-2 ПК-3 ПК-9

### 2.3. Разделы дисциплины и виды занятий

#### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР	СР	Всего
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ЛРПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1.	<b>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия</b>	2	4	11	17
			4	11	15
2.	<b>Тема 2. Коммерческие риски организации</b>	4	4	11	19
			4	11	15
3.	<b>Тема 3. Коммерческая информация и ее защита</b>	2	4	11	17
			4	10	14
4.	<b>Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации</b>	4	4	11	19
			2		2
5.	<b>Тема 5. Организация хозяйственных связей</b>	2	4	11	17

6.	<b>Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	4	4	11	19
7.	<b>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b>	2	4	11	17
8.	<b>Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами</b>	4	4	11	19
9.	<b>Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия</b>	4	4	11	19
10.	<b>Тема 10. Инновации в сфере коммерции</b>	4	4	9	17
	<i>Итого:</i>	32	40	108	180
	<i>Экзамен</i>				36
	<i>Всего:</i>	32	40	108	216

Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР		
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/Л РПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1.	<b>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия</b>	2	2	18	22
			2	18	20
2.	<b>Тема 2. Коммерческие риски организации</b>	2	2	14	18
3.	<b>Тема 3.</b>	2	2	14	18



	<b>Коммерческая информация и ее защита</b>		2	14	16
4.	<b>Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации</b>	2	2	14	18
			2	12	14
5.	<b>Тема 5. Организация хозяйственных связей</b>	2	2	14	18
6.	<b>Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	2	2	14	18
7.	<b>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b>	2	2	14	18
8.	<b>Тема 8. ассортимент и управление товарными запасами</b>	2	2	14	18
9.	<b>Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия</b>	-	2	14	16
10.	<b>Тема 10. Инновации в сфере коммерции</b>	-	2	14	16
	<i>Итого:</i>	16	20	144	180
	<i>Экзамен</i>				36
	<i>Всего:</i>	16	20	144	216

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР		
		в том числе,	в том	в том	в том числе, ПП

		ЛПП	числе, ПЗПП/Л РПП	числе, СРПП	
1.	<b>Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия</b>	2	2	20	24
			6	20	26
2.	<b>Тема 2. Коммерческие риски организации</b>	2	2	20	24
			6	20	
3.	<b>Тема 3. Коммерческая информация и ее защита</b>	2	2	20	24
			6	4	
4.	<b>Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации</b>	-	-	20	20
5.	<b>Тема 5. Организация хозяйственных связей</b>	-	-	20	20
6.	<b>Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b>	-	-	20	20
7.	<b>Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b>	-	-	20	20
8.	<b>Тема 8. ассортимент и управление товарными запасами</b>	-	-	20	20
9.	<b>Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия</b>	-	-	20	20
10.	<b>Тема 10. Инновации в сфере коммерции</b>	-	-	15	15
	<i>Итого:</i>	6	6	195	207

	<i>Экзамен</i>				9
	<i>Всего:</i>	6	6	195	216

#### 2.4. План самостоятельной работы обучающегося по дисциплине (модулю)

##### Очная форма обучения

№ п/п	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, час.	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	11		
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	11		
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	10		
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
7	Тема 7. Коммерческая	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3	Опрос тест

	работа по оптовой и розничной продаже товаров	В том числе подготовка к зачету, экзамену		ПК-9	Экзамен
8	Тема 8. ассортимент и управление товарными запасами	Подготовка к опросу	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	В том числе подготовка к зачету, экзамену	11	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	В том числе подготовка к зачету, экзамену	10	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
	ИТОГО		109		

#### Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, час.	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Подготовка к опросу	18	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	18		
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	14		

3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	12		
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	Подготовка к опросу	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
9	Тема 9. Анализ и	В том числе	14	ПК-2	Опрос

	оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	подготовка к зачету, экзамену		ПК-3 ПК-9	тест Экзамен
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	В том числе подготовка к зачету, экзамену	14	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
	ИТОГО		144		

#### Заочная форма обучения

№ п/п	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, час.	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	20		
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	20		
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену	4		
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
6	Тема 6. Коммерческая	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3	Опрос тест

	работа по оптовым закупкам товаров	В том числе подготовка к зачету, экзамену		ПК-9	Экзамен
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
8	Тема 8. ассортиментента и управление товарными запасами	Подготовка к опросу	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
		В том числе подготовка к зачету, экзамену			
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	В том числе подготовка к зачету, экзамену	20	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	В том числе подготовка к зачету, экзамену	15	ПК-2 ПК-3 ПК-9	Опрос тест Экзамен
	ИТОГО		195		

### 3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

Учебные занятия инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья организуются совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий.

При этом необходимо учитывать несколько аспектов:

- особенности нозологии студентов инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья;
- психоэмоциональное состояния студентов;
- психологический климат, который сложился в студенческой группе;
- настрой отдельных студентов и группы в целом на процесс обучения.

При организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе.

В образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными особенностями здоровья, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

Специфика обучения инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья предполагает использование игрового, практико-ориентированного, занимательного материала, который необходим для получения знаний и формирования необходимых компетенций. Подготовка студентами заданий для семинарских занятий должна сочетать устные и письменные формы в соответствии с их особенностями здоровья.

Для того чтобы предотвращать наступление у студентов с инвалидностью и обучающихся имеющих ограниченные возможности здоровья быстрого утомления можно использовать следующие методы работы:

- чередование умственной и практической деятельности;
- преподнесение материала с использованием средств наглядности;
- использование технических средств обучения, чередование предъявляемой на слух информации с наглядно-демонстрационным материалом.

При освоении дисциплин инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение должно отводиться проведению с ними индивидуальной работы со стороны преподавателей. В индивидуальную работу включается:

- индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы;
- индивидуальная воспитательная работа.

**Особенности обучения студентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата.** Для студента имеющего нарушения опорно-двигательного аппарата, необходимо посоветовать использовать вспомогательные средства для усвоения программы, например, диктофон и другие электронные носители информации.

При проведении аудиторных занятий со студентами, имеющими осложнения с моторикой рук возможно использование следующих вариантов работы:

- обеспечение студентов электронными текстами лекций и заданий к семинарским занятиям;
- использование технических средств фиксации текста (диктофоны), с последующим составлением тезисов лекции в ходе самостоятельной работы студента, которые они впоследствии могут использовать при подготовке и ответах на семинарских занятиях.

Одним из видов работы для студентов, испытывающих трудности в письме может быть подготовка к семинарским занятиям таких заданий, которые не требуют от них написания длинных текстов ответов. Наиболее оптимальным вариантом такого задания, выполняемого в письменной форме, может служить тестовое задание. Использование тестирования студентов необходимо совмещать с обсуждением вариантов ответов.

Контроль знаний можно вести как в устном, так и в письменном виде.

**Особенности обучения студентов с нарушением слуха.**

При организации образовательного процесса со слабослышащей аудиторией рекомендуется использовать следующие педагогические принципы:

- наглядности преподаваемого материала;



- индивидуального подхода к каждому студенту;
- использования информационных технологий;
- использования учебных пособий, адаптированных для восприятия студентами с нарушением слуха.

Студенту с нарушением слуха следует предложить занять место на передних партах аудитории, а преподавателю рекомендуется больше времени во время занятий находиться рядом с рабочим местом этого студента. Учитывая, что такие студенты лучше понимают по губам, желательно располагаться к ним лицом, говорить громко и четко.

Для повышения уровня восприятия учебной информации студентами рассматриваемой группы, рекомендуется применение звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных и других средств. Сложные для понимания темы следует снабжать как можно большим количеством наглядного материала. Особую роль в обучении лиц с нарушенным слухом, играют видеоматериалы. По возможности, предъявляемая видеоинформация может сопровождаться текстовой бегущей строкой или сурдологическим переводом.

Контроль знаний студентов указанной нозологии может вестись преимущественно в письменном виде, но для развития устной речи, рекомендуется предложить студенту рассказать ответ на задание в тезисах.

**Особенности обучения студентов с нарушением зрения.** Специфика обучения слабовидящих студентов заключается в следующем:

- необходимо дозировать учебную нагрузку;
- применять специальные формы и методы обучения, технические средства, позволяющие воспринимать информацию, а также оптических и тифлопедагогических устройств, расширяющих познавательные возможности студентов;
- увеличивать искусственную освещенность помещений, в которых занимаются студенты с пониженным зрением.

При зрительной работе у слабовидящих студентов быстро наступает утомление, что снижает их работоспособность. Поэтому необходимо проводить небольшие перерывы или переключение рабочей активности.

При чтении лекций, слабовидящим студентам следует разрешить использовать звукозаписывающие устройства и компьютеры, как способ конспектирования, во время занятий. Необходимо комментировать свои жесты и надписи на доске и передавать словами то, что часто выражается мимикой и жестами.

При работе на компьютере следует использовать принцип максимального снижения зрительных нагрузок, дозирование и чередование зрительных нагрузок с другими видами деятельности. Кроме того, необходимо использовать специальные программные средства для увеличения изображения на экране или для озвучивания информации.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей, обучающихся:

1. информация по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);
2. доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);
3. доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для студентов с инвалидностью и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья процедура оценивания результатов обучения по

дисциплине может проводиться в несколько этапов, а также может быть предоставлено дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

#### **4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

*Самостоятельная работа*, наряду с аудиторными занятиями, является неотъемлемой частью изучения дисциплины. Приступая к изучению дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести тетради для конспектирования лекций и практических занятий.

К видам самостоятельной работы в рамках обучения относятся:

- самостоятельный поиск и изучение научных материалов в рамках курса, в том числе при подготовке к практическим занятиям;
- анализ изученных материалов и подготовка устных докладов и контрольной работы в соответствии с выбранной для этого вида работы темой;
- самостоятельное изучение определенных разделов и тем дисциплины;
- подготовка к аудиторным занятиям;
- подготовка к промежуточному, текущему контролю знаний и навыков (в т.ч. к контрольным работам, тестированию и т.п.);
- подготовка к зачету или экзамену.

При этом необходимо учитывать рекомендации преподавателя и требования учебной программы. При подготовке к зачету повторять пройденный материал в соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, выносящихся на зачет и содержащихся в данной программе. Использовать конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем.

Обратить особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных студентом по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Для оптимизации организации и повышения качества обучения студентам рекомендуется руководствоваться следующими методическими рекомендациями по организации самостоятельной работы, размещёнными на официальном сайте университета:

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях и самостоятельной работе обучающихся

#### **5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

Очная форма

<b>Семестр</b>	<b>Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)</b>	<b>Используемые интерактивные образовательные технологии</b>	<b>Количество часов</b>
7	Л	Лекция-дискуссия, лекция-беседа	32

	ПЗ	Доклад – презентация, анализ письменных практических заданий	36
<b>Итого:</b>			<b>68</b>

Очно-заочная форма

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
8	Л	Лекция-дискуссия, лекция-беседа	8
	ПЗ	Доклад – презентация, анализ письменных практических заданий	0
<b>Итого:</b>			<b>8</b>

Заочная форма

Семестр	Вид занятия (Л, ПЗ, ЛР, в том числе, ПП)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
8	Л	Лекция-дискуссия, лекция-беседа	6
	ПЗ	Доклад – презентация, анализ письменных практических заданий	0
<b>Итого:</b>			<b>6</b>

*Лекция-беседа*, или «диалог с аудиторией», является наиболее распространенной и сравнительно простой формой активного вовлечения студентов в учебный процесс. Эта лекция предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Преимущество лекции-беседы состоит в том, что она позволяет привлекать внимание слушателей к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом особенностей обучаемых.

К участию в лекции-беседе можно привлечь различными приемами, так, например, озадачивание слушателей вопросами в начале лекции и по ее ходу. Слушатели отвечают с мест. Если преподаватель замечает, что кто-то из обучаемых не участвует в ходе беседы, то вопрос можно адресовать лично тому слушателю, или спросить его мнение по обсуждаемой проблеме. Для экономии времени вопросы рекомендуется формулировать так, чтобы на них можно было давать однозначные ответы. С учетом разногласий или единодушия в ответах преподаватель строит свои дальнейшие рассуждения, имея при этом возможность, наиболее доказательно изложить очередное понятие лекционного материала.

Вопросы могут быть как простыми для того, чтобы сосредоточить внимание слушателей на отдельных аспектах темы, так и проблемные. Обучаемый, продумывая ответ на заданный вопрос, получает возможность самостоятельно прийти к тем выводам и обобщения, которые преподаватель должен был сообщить им в качестве новых знаний, либо понять важность обсуждаемой темы, что повышает интерес, и степень восприятия материала слушателями.

Во время проведения лекции-беседы преподаватель должен следить, чтобы задаваемые вопросы не оставались без ответов, т.к. они тогда будут носить риторический характер, не обеспечивая достаточной активизации мышления обучаемых.

*Лекция-дискуссия*. В отличие от лекции-беседы здесь преподаватель при изложении лекционного материала не только использует ответы слушателей на свои вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами.

Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и учащегося, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. Это оживляет учебный процесс, активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых обучаемых. Эффект достигается только при правильном подборе вопросов для дискуссии и умелом, целенаправленном управлении ею. Так же можно предложить слушателям проанализировать и обсудить конкретные ситуации, материал.

По ходу лекции-дискуссии преподаватель приводит отдельные примеры в виде ситуаций или кратко сформулированных проблем и предлагает студентам коротко обсудить, затем краткий анализ, выводы и лекция продолжается.

Положительным в дискуссии является, то, что обучаемые соглашались с точкой зрения преподавателя с большой охотой, скорее в ходе дискуссии, нежели во время беседы, когда преподаватель лишь указывает на необходимость принять его позицию по обсуждаемому вопросу.

Данный метод позволяет преподавателю видеть, насколько эффективно слушатели используют полученные знания в ходе дискуссии. Отрицательное же то, что обучаемые могут неправильно определять для себя область изучения или не уметь успешно обсуждать возникающие проблемы. Поэтому в целом занятие может оказаться запутанным. Слушатели в этом случае могут укрепиться в собственном мнении, а не изменить его. Выбор вопросов для активизации учащихся и темы для обсуждения, составляется самим преподавателем в зависимости от конкретных дидактических задач, которые преподаватель ставит перед собой для данной аудитории.

*Доклад-презентация.* Использование мультимедийных возможностей во время докладов преследует следующие цели: демонстрация возможностей и способностей организации доклада в соответствии с современными требованиями и с использованием современных информационных технологий; наглядное представление основных положений доклада; повышение эффективности доклада за счет одновременного изложения материала и показа демонстрационных фрагментов (аудио-визуальная подача материала); поддержание интереса к материалу изложения.

Докладчик в праве выбрать программное обеспечение для презентации своего доклада, однако следует учесть совместимость ПО с теми компьютерами, где будет проходить презентация, поэтому данные методические рекомендации разработаны для установленного на факультете лингвистики лицензионного пакета Microsoft Office.

Подготовка доклада с презентацией состоит из следующих этапов:

1. Подготовка текста доклада по рекомендованным источникам.
2. Разработка структуры презентации.
3. Создание презентации в Microsoft PowerPoint.
4. Репетиция доклада с использованием презентации.

Следует обращать внимание на дату публикации и фамилию автора (или издательство). Слишком старый год издания (более 5 лет для актуальных исследований и более 10 лет для фундаментальных наук) может не содержать современных точек зрения по интересующему вас вопросу. Исключение может составить рассмотрение истории вопроса. К частным исследованиям также подходите критически.

Приветствуется предоставление разных подходов к решению проблемы: неоднозначность способствует развитию дискуссии и создает почву для формирования умения анализировать и обобщать полученную информацию. Теоретические положения должны быть проиллюстрированы примерами. Поскольку доклад будет поддержан презентацией, следует включить в текст таблицы, схемы, рисунки и диаграммы – все то, что поможет слушателям вникнуть в суть проблемы и облегчит ее понимание. Сплошная

текстовая информация затрудняет восприятие, поэтому необходимо продумать схематическую и графическую форму подачи материала, там, где это возможно.

Структура презентации должна соответствовать плану (структуре) доклада. Титульный слайд должен содержать название доклада, имя докладчика. Также на первый слайд можно поместить название и логотип университета и / или подразделения, в котором происходит доклад.

Очередность слайдов должна четко соответствовать структуре доклада. Не следует в процессе доклада возвращаться к предыдущим слайдам или перелистывать их вперед, это усложнит процесс и может сбить ход рассуждений. Слайды можно пронумеровать с указанием общего количества слайдов в презентации. Таким образом, аудитория будет понимать, сколько слайдов осталось до конца доклада, а также задавать вопросы по теме выступления со ссылкой на номер слайда.

Слайды должны демонстрировать лишь основные положения доклада в тезисном (конспектном) формате.

В случае если объемный текст нужен на экране (определение, цитата и пр.), настоятельно рекомендуется его разбивка на составляющие компоненты и/или визуальное акцентирование ключевых фрагментов (другим цветом, начертанием, размером и т.д.).

Слишком частая смена слайдов неэффективна (менее 10-15 секунд на один слайд). При разделении готового текста доклада на слайды рекомендуется засекаеть время «проговаривания» одного слайда.

Рекомендуемое общее количество слайдов может варьироваться от 10 до 20 (в зависимости от информационной насыщенности слайдов).

*Метод анализа конкретной ситуации* - педагогическая технология, основанная на моделировании ситуации или использовании реальной ситуации, в целях анализа данного случая, выявления проблем, поиска альтернативных решений и принятия оптимального решения проблемы.

Процесс анализа конкретной ситуации и восхождение к решению выявленных проблем:

- введение в проблему. На первой ступени учебного процесса в центре внимания находится осмысление проблемной ситуации. Цель этой ступени – краткое описание ситуации и представление сути проблемы. Лишь после этого можно начать основную работу. Причем обучающиеся получают задание проанализировать ситуацию таким образом, чтобы выделить важные аспекты для дальнейшего хода событий среди несущественных фактов. Подобная деятельность требует особых умений обучающихся, усиленное внимание преподавателя должно быть направлено на развитие способности чувствовать и понимать важность проблемы.

Идентифицируя проблему и определяя первопричины, обучающиеся как бы «ставят диагноз», для чего необходимо понимание взаимозависимостей и функциональных связей в анализируемой ситуации. После того, как обучающиеся поняли существующую проблемную ситуацию, они получают задание сформулировать цели дальнейшей работы с заданием, что происходит в ходе групповой дискуссии.

- сбор информации. Дидактически обработанные задания содержат наряду с описанием ситуации краткое резюме, рабочие задания и вопросы для дискуссии, которые помогают учащимся ориентироваться в течение всего процесса решения проблемы. Комментарии преподавателя позволяют привести в соответствие с индивидуальным уровнем развития обучающихся формулировки заданий.

Если задание предоставляет ограниченную информацию, от обучающихся требуется самим раздобыть отсутствующую, но необходимую для принятия решения, информацию. Для отбора информации должны быть выработаны критерии. Одна из возможностей получения дополнительной информации - обращение к преподавателю. В таком случае экономится время, преподаватель оперативно получает представление о

затруднениях, обучающихся и пробелах в их знаниях, следовательно, может быстро их устранить. Однако такой подход к получению информации создает опасность, ибо трудно прогнозировать результат его воздействия на последующее решение группы. Другая возможность получения информации - самостоятельный поиск источников, сбор и оценка информации, что требует специальной подготовки обучающихся. Следующая возможность - добывание информации вне образовательного учреждения, например, на предприятиях. Так обучающиеся заранее знакомятся с различными возможностями реальных рабочих мест, что важно для их будущей профессиональной деятельности.

Итак, на данной ступени обучающиеся должны не только проанализировать предоставленный фактический материал, но, если это необходимо, самостоятельно собрать и оценить дополнительную информацию.

Эта работа проводится в малых группах, которые должны самостоятельно освоить постановку проблемы при анализе ситуации. Преимущество работы в малых группах в том, что обучающиеся с разным уровнем подготовки могут взаимно обмениваться своими знаниями и опытом; застенчивые обучающиеся получают возможность проявить себя и самоутвердиться; у всех участников группы развивается умение работать в команде, готовность к кооперации и коммуникации.

- рассмотрение альтернатив. На этой ступени на переднем плане находится развитие альтернатив действий. Обучающийся должен освободиться от одномерного мышления, которое рассматривает только одну возможность или решение как правильное. Необходимо обратиться к творчеству обучающихся, чтобы найти как можно больше альтернатив решения для исследования ситуации. Чтобы суметь предложить больше альтернатив от студента, требуется рассмотреть комплексную проблему под разными углами зрения. Дополнительный эффект состоит в том, что при включении многих точек зрения в комплексную систему требуется увеличение силы воображения обучающегося.

Задача этой ступени состоит в том, чтобы открыть обучающимся разносторонние способы мышления и разъяснить им, что решения всегда принимаются на основе выбора из многих альтернатив. В производственно-экономическом обучении редко существует лишь одно решение проблемы. Обучающийся должен становиться более «чувствительным», чтобы в последующей профессиональной и личной жизни не принимать представляемые решения вслепую, а искать возможные альтернативы. Рассмотрение альтернатив происходит в малой группе.

- принятие решения. На этой ступени от обучающихся требуется найти совместное решение внутри малой группы. До того, как прийти к этому, обучающиеся должны сопоставить все найденные альтернативы решения. Чтобы суметь прийти к решению на фундаментальной основе, они должны принять во внимание преимущества и недостатки каждой отдельной альтернативы, а также их последствия. Если обучающиеся в заключение хотят сравнить альтернативы, то имеет смысл письменно зафиксировать преимущества и недостатки, а также последствия отдельных альтернатив. Преимущество здесь в том, что обучающиеся сохраняют общее представление, чтобы, исходя из рациональных, по их мнению, критериев найти оптимальное решение. Далее обучающимся предлагается письменно зафиксировать факторы и аргументы, которые оказали влияние на их процесс решения.

- презентация решения. Презентация решения происходит уже не в малых группах, а перед всей аудиторией. При этом отдельные группы представляют решение, к которому они пришли. Если исследование случая предлагает пространство для нескольких возможностей решения, то нужно исходить из того, что отдельные группы пришли к разным и частично противоположным решениям. Из этого можно развить оживленную дискуссию, при которой каждая группа пытается аргументировать свое решение, но при этом принимает во внимание возражения оппонентов. На основе возражений малая группа может сама контролировать, убедительна ли их цепь аргументов. Так как отдельные малые группы действуют как противники, их задача - с одной стороны, защитить свое

решение, а с другой, критически проверить аргументы другой группы. Чтобы «вырасти» для такой возможной «горячей» дискуссии, обучающиеся должны сначала научиться искусно владеть языком и аргументами. В этой фазе следует подчеркнуть роль учителя как модератора, который заботится о регулируемом ходе дискуссии. Важным условием здесь является то, что преподаватель сам должен владеть необходимой компетенцией для осуществления руководства обучающимися в рамках дискуссии.

- сравнительный анализ. В рамках этой последней ступени учебного процесса обучающимися сравниваются найденные решения с решением, принятым в действительности. Сравнение дает возможность критически рассмотреть, как ситуацию, так и принятое решение. Указания в книге решений следует понимать, как предложения для решения и как пространство для альтернативных стратегий решения. Возможно, обучающиеся решают, что, с критической точки зрения, предложение к решению уже не соответствует современным границам и нормам. Если обучающиеся способны к критическим оценкам современного состояния, то они смогут раскрыться как личности, желающие осознанно влиять на будущее развитие.

Эффективность работы с использованием метода анализа конкретной ситуации во многом зависит от умения преподавателя организовывать групповую работу: направлять беседу в нужное русло, контролировать время, вовлекать в дискуссию всех обучающихся, обеспечивать продуктивную обратную связь, корректно формулировать вопросы и задания, обобщать результаты и подводить итоги. В этих целях полезно разработать и использовать на занятиях рекомендации для учащихся по работе с подобными заданиями.

Наконец, необходимо корректно составить и оформить собственно само задание. Как уже говорилось, содержание задания обычно состоит из пакета специально подобранных в соответствии с дидактическими целями материалов. Ситуация может быть смоделирована, но в строгом соответствии с существующей реальностью.

Как в любом увлекательном повествовании, в задании, дабы вызвать познавательную активность обучающихся, должны присутствовать: введение, цель которого вызвать интерес к предлагаемому материалу, продемонстрировать практическую ценность и связь с изучаемым материалом (дисциплиной, темой); главная часть, которая содержит описание проблемной ситуации, необходимые ссылки, соответствующие цитаты, характеристики действующих лиц, представление о внутренних и внешних взаимосвязях и взаимозависимостях; заключение, где приводятся обобщения, описывается актуальность и значимость проблемы, акцентируются ограничения, влияющие на возможности разрешения проблемы.

## **6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения**

Входное тестирование – не предусмотрено

Текущий контроль – тесты (приведены в п. 6.2).

Промежуточная аттестация – экзамен

### **6.2. Тесты**

#### **Вариант 1**

1. Что понимают под «коммерцией»?

- А. деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- Б. деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- В. деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;
- Г. деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

2. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения?

- А. операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения;
- Б. операции, формирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;
- В. операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;
- Г. операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения.

3. Какие требования предъявляются к коммерческой информации?

- А. достоверность, правдивость, объемность, логичность, своевременность;
- Б. достоверность, надежность, оперативность, системность, комплексность;
- В. надежность, оперативность, специализация, обобщенность, логичность;
- Г. достоверность, надежность, конкретность, своевременность, правдивость.

4. Состав субъектов договоров поставки?

- А. организации;
- Б. индивидуальные предприниматели;
- В. юридические лица и индивидуальные предприниматели;
- Г. физические лица.

5. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей?

- А. поставка товаров, устранение разногласий по договорам
- Б. оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы;
- В. учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;
- Г. изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей.

6. Спецификация к договору поставки товаров составляется?

- А. во всех случаях;
- Б. для установления качества поставляемых товаров;
- В. при поставках товаров сложного ассортимента;
- Г. при поставках товаров простого ассортимента.

7. Существенные условия договора поставки?

- А. предмет договора; объем, сроки и периоды поставки; ассортимент и качество товаров; цена;



- Б. предмет договора; почтовые реквизиты сторон; способ доставки товаров; вид транспорта;
- В. предмет договора, организационно-правовая форма сторон; виды деятельности сторон; права и обязанности сторон;
- Г. сведения об учредительных документах сторон; виды деятельности сторон; способ доставки товаров; имущественная ответственность сторон; юридические адреса сторон.

8. Что представляет собой отгрузочная разрядка?

- А. документ, оформляемый при заключении договора поставки, его неотъемлемая часть;
- Б. документ, оформляемый поставщиком при отгрузке товаров покупателю;
- В. документ, оформляемый в случае, если покупатель дает поставщику распоряжение отгрузить товары конкретным получателям;
- Г. документ, оформляемый получателем при отборке товаров на складе поставщика.

9. Какой документ оформляется в случае изменения и расторжения договора поставки?

- А. спецификация;
- Б. дополнительное соглашение;
- В. протокол разногласий;
- Г. протокол согласования цен.

10. Что представляет собой ассортимент товаров?

- А. набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению;
- Б. совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- В. совокупность товаров, предназначенных для реализации;
- Г. совокупность товаров, находящихся на рынке.

11. Что такое «устойчивость» ассортимента товаров?

- А. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- Б. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- В. количество товарных единиц в товарной группе;
- Г. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

12. Какие экономические факторы оказывают влияние на торговый ассортимент?

- А. изменение численности населения, объем и структура товарного предложения;
- Б. национальные обычаи, численность населения, денежные доходы населения, мода;
- В. денежные доходы населения, уровень цен на товары, объем и структура спроса, объем и структура товарного предложения;
- Г. социальный состав населения, уровень культуры, мода, денежные доходы населения.

13. Какие социальные факторы оказывают влияние на ассортимент товаров?

- А. национальные обычаи, традиции, численность населения;

- Б. национальная принадлежность, денежные доходы;
- В. изменение численности населения, миграционные процессы, объем и структура товарного предложения;
- Г. социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, уровень культуры, мода.

14. Какие товары должны включаться в ассортимент товаров торгового предприятия в первую очередь?

- А. товары, находящиеся на этапе внедрения;
- Б. товары, находящиеся на этапе роста и зрелости жизненного цикла;
- В. товары, находящиеся на этапе спада жизненного цикла;
- Г. товары, находящиеся в стадии разработки.

15. Высшим органом управления в обществе с ограниченной ответственностью является?

- А. собрание полных товарищей;
- Б. собрание участников;
- В. собрание акционеров;
- Г. собрание пайщиков.

16. Какие функции осуществляет юридическое лицо?

- А. отвечает по своим обязательствам своим имуществом;
- Б. может не иметь фирменного наименования;
- В. имеет право предъявлять иски;
- Г. выступать в суде в качестве ответчика.

17. Какой документ отражает хозяйственные средства и их источники?

- А. устав;
- Б. баланс;
- В. чек;
- Г. бизнес-план.

18. Преимущества прямых связей в розничной торговле?

- А. сокращение издержек обращения;
- Б. установление розничных цен ниже рыночных;
- В. формирование торгового ассортимента;
- Г. поставка в соответствии с утвержденным графиком;
- Д. ритмичность товарооборота.

19. Что относят к коммерческим процессам?

- А. изучение и прогнозирование спроса;
- Б. заключение договоров на поставку товаров;
- В. рекламно – информационная работа;
- Г. хранение товаров.

20. Способы защиты коммерческой тайны?

- А. запрет бесконтрольного использования копировально-множительной техники;
- Б. запрет несанкционированного доступа к компьютерной информации;
- В. административные мероприятия (наличие службы безопасности, пропускной режим);
- Г. своевременная приёмка товаров.

## Вариант 2

1. Какие операции относятся к коммерческим?

- А. организация оптовых закупок и оптовой продажи товаров, отпуск товаров со складов оптовых предприятий;
- Б. организация оптовых закупок, организация оптовой продажи и сбыта товаров, формирование товарного ассортимента, рекламно-информационная деятельность, изучение спроса и конъюнктуры рынка;
- В. организация оптовой продажи и сбыта товаров, хранение товаров;
- Г. рекламно-информационная деятельность, доставка товаров в розничную сеть.

2. Что представляет собой конъюнктура рынка?

- А. соотношение между спросом и товарным предложением на рынке;
- Б. соотношение между спросом и объемом выпущенной продукции;
- В. соотношение между спросом и объемом товарных запасов в розничной торговле;
- Г. соотношение между спросом и объемом товарных запасов в оптовой торговле.

3. Что относят к источникам коммерческой информации?

- А. маркетинговые исследования по конкретным группам товаров, внутренние материалы и документы предприятия, внешние информационные источники (статистические данные, средства массовой информации, социологические обследования);
- Б. технологические карты и графики технологического процесса предприятий;
- В. внутренние материалы и документы предприятия, сведения о кадровом составе сотрудников предприятия;
- Г. данные статистических органов о состоянии рынка, данные социологических обследований.

4. Что представляет собой внутренняя информационная среда?

- А. совокупность информационных потоков, возникающих между предприятием и рынком;
- Б. совокупность информационных потоков, возникающих внутри предприятия;
- В. совокупность информации о рыночных процессах;
- Г. совокупность информации, отражающей уровень конкурентоспособности предприятия на рынке.

5. Что представляет собой материально-техническая база?

- А. совокупность материально-вещественных ценностей;
- Б. основные производственные фонды;
- В. технологии производственных процессов;
- Г. оборудование.

6. Что представляет собой понятие «коммерческие связи»?

- А. систему экономических отношений между участниками рынка по поводу расчетов за поставку товаров;
- Б. систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу поставки товарных масс;

- В. систему коммерческих отношений между участниками рынка по поводу предоставления рекламно-информационных услуг;
- Г. систему правовых и финансовых отношений между участниками рынка по поводу складирования товаров.

7. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления коммерческих связей?

- А. поставка товаров, проведение претензионной работы;
- Б. проведение учета и контроля выполнения договора;
- В. определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
- Г. согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

8. Что предполагает простая структура коммерческих связей?

- А. установление коммерческих связей по поставкам товаров между изготовителями и оптовыми предприятиями;
- Б. установление коммерческих связей по поставкам товаров между поставщиками и посредниками;
- В. установление коммерческих связей по поставкам товаров между изготовителями и розничными предприятиями с участием посредников;
- Г. установление коммерческих связей по поставкам товаров между предприятиями - изготовителями и розничными торговыми предприятиями без участия посредников.

9. Что представляет собой протокол разногласий?

- А. документ, оформляемый при согласовании сторонами цен на товары, поставляемые по договору;
- Б. документ, оформляемый для изменения договора;
- В. документ, оформляемый в случае разногласий сторон по содержанию договора поставки;
- Г. документ, оформляемый при прекращении срока действия договора поставки.

10. Что такое «полнота» ассортимента товаров?

- А. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень;
- Б. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- В. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем;
- Г. количество товарных единиц в товарной группе.

11. Как классифицируется ассортимент товаров по сложности?

- А. товары сложного и товары группового ассортимента;
- Б. товары сложного и товары внутригруппового ассортимента;
- В. товары простого и товары сложного ассортимента;
- Г. товары простого и товары укрупненного ассортимента.

12. Что такое «глубина» ассортимента?

- А. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;

- Б. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень;
- В. количество товарных единиц в товарной группе;
- Г. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню.

13. Какие национальные факторы оказывают влияние на торговый ассортимент?

- А. численность обслуживаемого населения, половозрастной состав населения, денежные доходы населения;
- Б. национальные обычаи, традиции, национальная принадлежность;
- В. социальный слой общества, социальная и профессиональная структура в обществе, продолжительность времен года;
- Г. уровень цен на товары, объем и состав покупательского спроса и товарного предложения.

14. Какие методы регулирования торгового ассортимента используются на торговых предприятиях?

- А. разработка, рост, зрелость, спад;
- Б. сжатие, уменьшение, развитие;
- В. расширение, замена, распродажа;
- Г. расширение, углубление, ограничение, упорядочение.

15. В чём сущность экономической эффективности?

- А. соотношение между затратами и результатами деятельности;
- Б. результат от функционирования предприятия, выражаемый такими показателями, как оборот, валовый доход;
- В. прирост показателей деятельности предприятия: оборота и его структуры, товарных запасов, валового дохода, прибыли;
- Г. соотношение между затратами по вовлеченным производственным, материальным, финансовым, трудовым ресурсам и полученными результатами.

16. Какие товары относятся к товарам повседневного спроса?

- А. товары-новинки, впервые появившиеся на рынке;
- Б. товары с уникальными свойствами и повышенной ценой;
- В. товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков;
- Г. товары, приобретаемые покупателями после сравнения их характеристик, цены и потребительских свойств.

17. Какое товарищество, участники которого занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом?

- А. полное товарищество;
- Б. товарищество на вере;
- В. командитное товарищество.

18. Цели коммерческой деятельности оптовых посредников?

- А. доход, получаемый от разницы цены закупки и продажи товаров;
- Б. вознаграждение за предоставленные услуги;
- В. куплю-продажу за свой счет;
- Г. транспортно-экспедиторские операции;
- Д. сбыт.

19. Преимущества прямых связей в оптовой торговле?
- А. формирование конкурентных цен закупки и продажи товаров;
  - Б. стимулирование сбыта;
  - В. увеличение объемов поставки товаров;
  - Г. сокращение частоты поставок товаров;
  - Д. сложности в размещении и хранении товаров.
20. Методы стимулирования продажи товаров, применяемые в магазине?
- А. продажа товаров со скидкой;
  - Б. продажа товаров по сниженным ценам;
  - В. сэмплинг;
  - Г. дегустация товаров;
  - Д. формирование ассортимента товаров.

### Вариант 3

1. Число учредителей закрытого акционерного общества не может превышать?
- А. 10;
  - Б. 50;
  - В. 100;
  - Г. нет верного ответа.
2. Что из перечисленного является долговым обязательством?
- А. аккредитив;
  - Б. кассовый чек;
  - В. платежное требование;
  - Г. вексель.
3. Соперничество на каком-либо поприще между отдельными субъектами рынка, заинтересованными в достижении одной и той же цели?
- А. маркетинговая политика;
  - Б. конкуренция;
  - В. связи с общественностью;
  - Г. нет верного ответа.
4. Обществом с ограниченной ответственностью признается общество?
- А. уставной капитал, которого разделен на определенное число операций;
  - Б. участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров;
  - В. акции которого распределяются только среди учредителей или иного заранее определенного круга лиц;
  - Г. нет верного ответа.
5. Система ценностей, убеждений, норм поведения, разделяемых членами организации, определяющая отношения внутри организации и взаимодействие с внешней средой?
- А. миссия;
  - Б. корпоративная культура;
  - В. стиль управления;
  - Г. организационная структура.

6. Какие концепции, в соответствии с которыми организации проводят свою маркетинговую деятельность?

- А. концепция совершенствования товара;
- Б. концепция совершенствования производства;
- В. концепция сбыта;
- Г. концепция маркетинга;
- Д. верны все перечисленные варианты.

7. В чём сущность понятия аукцион?

- А. операция на фьючерсных биржах, позволяющая страховать от неблагоприятных изменений цен;
- Б. регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг;
- В. ценная бумага;
- Г. способ продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте.

8. Физические лица, которые ведут бизнес за свой счёт и лично занимаются управлением, они также несут ответственность по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, таким образом, весь риск возлагается на него?

- А. индивидуальные предприниматели;
- Б. посредники;
- В. потребители;
- Г. потребительские кооперативы.

9. Если торги начинаются с объявления минимальной цены, установленной продавцом, после чего покупатели делают к ней надбавки (наддачи) на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торга?

- А. принудительном аукционе;
- Б. смешанном аукционе;
- В. закрытом аукционе;
- Г. согласном аукционе.

10. Какие элементы, входя в состав комплекса маркетинга?

- А. товар;
- Б. цена;
- В. распределение;
- Г. продвижение.

11. Какой из этапов является заключительным при принятии управленческого решения?

- А. проводится сравнение всех выбранных проектов;
- Б. предприниматель выявляет сущностные черты и содержание каждого проекта;
- В. выбор одного из проектов;
- Г. производится расчет вероятного экономического эффекта каждого проекта.

12. Какие признаки юридического лица?

- А. иметь в собственности обособленное имущество
- Б. возможность предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде от своего имени;
- В. нести ответственность по обязательствам
- Г. верны все ответы.

13. Кто не является субъектом коммерческой деятельности?

- А. потребитель;
- Б. наемный рабочий;
- В. государство;
- Г. конкурент.

14. В случае существенного нарушения требований к качеству товара покупатель?

- А. вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
- Б. не имеет права потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору;
- В. не имеет права требовать возврата уплаченной за товар суммы;
- Г. нет верного ответа.

15. Главной целью товарной биржи является?

- А. формирование товарного оптового рынка;
- Б. оптовая реализация-закупка товаров по представленным образцам;
- В. совершение закупки товаров по свободным ценам на основе индивидуального подбора, сравнения и выбора из ассортимента продукции различных производителей;
- Г. нет верного ответа.

16. Товарищества, участники которых в соответствии с заключенными между ними договорами занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом?

- А. хозяйственные товарищества;
- Б. полные товарищества;
- В. товарищества на вере;
- Г. нет верного ответа.

17. На какой стадии жизненного цикла товара конкуренция отсутствует и незначительна?

- А. внедрения;
- Б. роста;
- В. зрелости;
- Г. спада.

18. Основными этапами проведения ярмарочной торговли являются?

- А. первичный, вторичный, заключительный;
- Б. начальный, организационный, заключительный;
- В. предварительный, организационный, заключительный.
- Г. нет верного ответа.

19. Что не относится к коммерческим организациям?

- А. полные товарищества;
- Б. общество с ограниченной ответственностью;
- В. потребительские кооперативы;
- Г. производственные кооперативы.



20. Совокупность организаций или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-либо другому право собственности на конкретный товар на его пути от производителя к потребителю?

- А. Длина канала сбыта;
- Б. Ширина канала сбыта;
- В. Канал сбыта (распределения);
- Г. Верно все перечисленное.

### 6.3. Вопросы к экзамену

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Основные задачи коммерческих служб предприятий.
4. Товар как объект коммерческой деятельности.
5. Понятие юридического лица.
6. Основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих.
7. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
8. Отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ.
9. Некоммерческие организации.
10. Учредительные документы для осуществления деятельности юридических лиц.
11. Условий коммерческой деятельности для физических лиц.
12. Цели государственного регулирования торговли.
13. Основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
14. Порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления.
15. Учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями.
16. Основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль.
17. Права юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении мероприятий по контролю.
18. Требования потребителя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества. Сроки предъявления и сроки удовлетворения.
19. Цели, задачи и структура коммерческой службы организации.
20. Функции подразделений коммерческой службы.
21. Понятие этики. Особенности профессиональной этики.
22. Этические принципы деятельности коммерсантов.
23. Понятия информации и информационных ресурсов.
24. Документированная информация. Понятие и требования к ней.
25. Понятие конфиденциальной информации. Примеры.
26. Принципы правового регулирования отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации.
27. Права и обязанности обладателя информации.
28. Классификация сведений, составляющих государственную тайну.
29. Понятия сделки и договора. Их виды.
30. Формы заключения договора.
31. Существенные условия для заключения договора.
32. Порядок заключения договора.
33. Порядок изменения и расторжения договора.
36. Сущность и цели коммерческой деятельности.
37. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
38. Виды коммерческой деятельности, инфраструктура.
39. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.

40. Условия осуществления коммерческой деятельности.
41. Процессы коммерческой деятельности.
42. Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
43. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
44. Заключение договоров купли-продажи.
45. Некоторые протокольные рекомендации.
46. Структура и содержание контрактов.
47. Коммерческие взаиморасчеты.
48. Закупка и поставка товаров.
49. Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии.
50. Понятие товарного потока.

## **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

### **7.1. Основная литература**

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 384 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2111789>
2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538913>.
3. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535957>.
4. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16582-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531328>.
5. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 286 с. - ISBN 978-5-394-05388-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2082719>

### **7.2. Дополнительная литература**

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842552>. – Режим доступа: по подписке.
2. Осипов, В. И. Контроль и аудит деятельности коммерческой организации: внешний и внутренний : учебное пособие / В.И. Осипов. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 221 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1137320. - ISBN 978-5-16-016399-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1137320>. – Режим доступа: по подписке.
3. Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст

- : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/545031>.
4. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 469 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16461-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535692>.

### 7.3 Программное обеспечение

1. Astra Linux Special Edition – операционная система со встроенными верифицированными средствами защиты информации.
2. Почта VK WorkMail – корпоративная почта для бизнеса.
3. КонтурТолк – российский сервис для видеоконференцсвязи
4. КонсультантПлюс – кроссплатформенная справочная правовая система, разработанная в России.
5. Антиплагиат ВУЗ – система проверки текстов на уникальность.
6. MAPK-SQL – автоматизированная информационно-библиотечная система (АИБС).
7. Антивирус Касперского – антивирусное программное обеспечение, разрабатываемое «Лабораторией Касперского».

### 7.4 Электронные ресурсы

<b>Бесплатные электронные книги по бизнесу</b>	<a href="http://www.alti.ru/bizbook.htm">http://www.alti.ru/bizbook.htm</a>
<b>Библиотека бизнесмена</b>	<a href="http://e-book.city.tomsk.net">http://e-book.city.tomsk.net</a>
<b>Библиотека СПбГУЭФ</b>	<a href="http://www.finec.ru/rus/parts/sbio-site/index.html">http://www.finec.ru/rus/parts/sbio-site/index.html</a>
<b>Библиотека электронных книг</b>	<a href="http://e-booki.narod.ru/knigi.htm">http://e-booki.narod.ru/knigi.htm</a>
<b>Государственная публичная научно-техническая библиотека России</b>	<a href="http://www.gpntb.ru">http://www.gpntb.ru</a>
<b>Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru</b>	<a href="http://elibrary.ru">http://elibrary.ru</a>
<b>Российская государственная библиотека</b>	<a href="http://www.rsl.ru">http://www.rsl.ru</a>
<b>Российская национальная библиотека</b>	<a href="http://www.nlr.ru">http://www.nlr.ru</a>
<b>Электронные книги</b>	<a href="http://books.mlmbiz.ru">http://books.mlmbiz.ru</a>
<b>Публичная Интернет-библиотека (кроме публикаций за текущий год, которые предоставлены в цитированном варианте).</b>	<a href="http://www.public.ru">http://www.public.ru</a>
<b>Библиотека экономики (различные экономические тексты: книги, рабочие материалы (working papers), статьи из сборников и журналов, публикации, рефераты, дипломы, диссертации).</b>	<a href="http://www.finansy.ru/publ.htm">http://www.finansy.ru/publ.htm</a>
<b>ЭБС «ZNANIUM.COM»</b>	<a href="https://znanium.com">https://znanium.com</a>
<b>Образовательная платформа «Юрайт»</b>	<a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>
<b>ЭБС «Лань»</b>	<a href="https://e.lanbook.com">https://e.lanbook.com</a>
<b>Справочно-правовая система Консультант Плюс</b>	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>
<b>Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации</b>	<a href="https://minfin.gov.ru/ru/">https://minfin.gov.ru/ru/</a>
<b>Официальный сайт Федеральной налоговой службы</b>	<a href="https://www.nalog.ru/rn50/">https://www.nalog.ru/rn50/</a>
<b>Официальный сайт Банка России</b>	<a href="https://cbr.ru/">https://cbr.ru/</a>
<b>Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики</b>	<a href="https://rosstat.gov.ru/">https://rosstat.gov.ru/</a>

## 7.5. Методические указания и материалы по видам занятий

### *Методические указания по лекционным занятиям.*

В ходе лекции студентам рекомендуется конспектировать ее основные положения, не стоит пытаться дословно записать всю лекцию, поскольку скорость лекции не рассчитана на аутентичное воспроизведение выступления лектора в конспекте, тем не менее она является достаточной для того, чтобы студент смог не только усвоить, но и зафиксировать на бумаге сущность затронутых лектором проблем, выводы, а также узловые моменты, на которые обращается особое внимание в ходе лекции.

Основным средством работы на лекционном занятии является конспектирование. Конспектирование – процесс мысленной переработки и письменной фиксации информации, в виде краткого изложения основного содержания, смысла какого-либо текста.

Результат конспектирования – запись, позволяющая конспектирующему немедленно или через некоторый срок с нужной полнотой восстановить полученную информацию. Конспект в переводе с латыни означает «обзор». По существу его и составлять надо как обзор, содержащий основные мысли текста без подробностей и второстепенных деталей. Конспект носит индивидуализированный характер: он рассчитан на самого автора и поэтому может оказаться малопонятным для других.

Для того чтобы осуществлять этот вид работы, в каждом конкретном случае необходимо грамотно решить следующие задачи:

1. Сориентироваться в общей концепции лекции (уметь определить вступление, основную часть, заключение).
2. Увидеть логико-смысловую канву сообщения, понять систему изложения информации в целом, а также ход развития каждой отдельной мысли.
3. Выявить «ключевые» мысли, то есть основные смысловые вехи, на которые «нанизано» все содержание текста.
4. Определить детализирующую информацию.
5. Лаконично сформулировать основную информацию, не перенося на письмо все целиком и дословно.

Определения, которые дает лектор стоит по возможности записать дословно и выделить другим цветом или же подчеркнуть. В случае изложения лектором хода научной дискуссии желательно кратко законспектировать существо вопроса, основные позиции и фамилии ученых их отстаивающих. Если в обоснование своих выводов лектор приводит ссылки на справочники, статистические данные, нормативные акты и другие официально опубликованные сведения имеет смысл лишь кратко отразить их существо и указать источник, в котором можно полностью почерпнуть излагаемую информацию.

Во время лекции студенту рекомендуется иметь на столах помимо конспектов также программу дисциплины, которая будет способствовать развитию мнемонической памяти, возникновению ассоциаций между выступлением лектора и программными вопросами, федеральные законы, поскольку гораздо эффективнее следить за ссылками лектора по его тексту, нежели пытаться воспринять всю эту информацию на слух.

В случае возникновения у студента по ходу лекции вопросов, их следует записать и задать в конце лекции в специально отведенное для этого время.

По окончании лекции (в тот же или на следующий день, пока еще в памяти сохранилась информация) студентам рекомендуется доработать свои конспекты, привести их в порядок, дополнить сведениями с учетом дополнительно изученного нормативного, справочного и научного материала. Крайне желательно на полях конспекта отмечать не только изученные точки зрения ученых по рассматриваемой проблеме, но и выражать согласие или несогласие самого студента с законспектированными положениями.

Лекционное занятие предназначено для изложения особенно важных, проблемных, актуальных в современной науке вопросов. Лекция, также, как и практическое занятие, требует от студентов определенной подготовки. Студент обязательно должен знать тему предстоящего лекционного занятия и обеспечить себе необходимый уровень активного участия: подобрать и ознакомиться, а при необходимости иметь с собой рекомендуемый преподавателем нормативный материал, повторить ранее пройденные темы по вопросам, которые будут затрагиваться в предстоящей лекции, вспомнить материал иных дисциплин.

В целях усиления практикоориентированности учебного курса на лекции могут приглашаться представители работодателей и практикующие специалисты. Часть лекций проводится с применением интерактивных технологий в форме проблемной лекции, лекции-беседы и т.п.

1. Лекция-дискуссия заключается в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений. Необходимо заранее подготовить вопросы, которые можно было бы ставить на обсуждение. Во время дискуссии участники могут либо дополнять друг друга, либо противостоять один другому. Эффективность проведения дискуссии будет зависеть от таких факторов, как: подготовка (информированность и компетентность) обучающихся по проблеме; семантическое однообразие (все термины, дефиниции, понятия и т.д. должны быть одинаково поняты всеми обучающимися); корректность поведения участников; умение проводить дискуссию.

2. Лекция-беседа, в ходе которой лектор сознательно вступает в диалог с одним или несколькими обучающимися. При этом остальные являются своего рода зрителями этого процесса, но не пассивными, а активно мыслящими о предмете организованной беседы, занимая ту или иную точку зрения и формулируя свои ответы на вопросы. Участие слушателей в лекции - беседе можно привлечь различными приемами, например, озадачивание обучающихся вопросами в начале лекции и по ее ходу. Вопросы могут быть как простыми для того, чтобы сосредоточить внимание на отдельных аспектах темы, так и проблемные. Слушатели, продумывая ответ на заданный вопрос, получают возможность самостоятельно прийти к тем выводам и обобщениям, которые преподаватель должен был сообщить им в качестве новых знаний, либо понять важность обсуждаемой темы, что повышает интерес, и степень восприятия материала обучающимися.

Для успешного проведения интерактивных лекций обучающемуся необходимо осуществить предварительную подготовку:

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции;
- перед каждой лекцией необходимо просмотреть рабочую программу дисциплины, ознакомиться с содержанием темы;
- ознакомиться с рекомендуемой литературой и нормативными правовыми актами.

Подготовительные мероприятия помогут обучающемуся лучше усвоить материал.

Методические указания для подготовки к практическим занятиям.

Практические занятия - основная форма контактной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубленное изучение учебной дисциплины, привитие навыков самостоятельного поиска и анализа учебной информации, формирование и развитие у них научного мышления, умения активно участвовать в творческой дискуссии, делать правильные выводы, аргументировано излагать и отстаивать свое мнение. В ходе практических занятий происходит обсуждение отдельных вопросов в рамках учебной темы, выработка практических умений и приобретение навыков решения задач.

Алгоритм подготовки к практическим занятиям: - освоить лекционный материал (при наличии); - изучить основные нормативные правовые акты по теме; - ознакомиться с рекомендуемой основной и дополнительной литературой; - после изучения теории, перейти к закреплению полученных знаний посредством выполнения практических

заданий. В рамках практических занятий предусмотрены встречи с представителями работодателей и практикующими работниками. Часть практических занятий проводится с применением интерактивных технологий: 1. Дискуссия (в т.ч. групповая дискуссия) предусматривает обсуждение какого-либо вопроса или группы связанных вопросов с намерением достичь взаимоприемлемого решения. Основными задачами дискуссии служат формирование общего представления как наиболее объективного, подтвержденного всеми участниками обсуждения или их большинством, а также достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех участников дискуссии. Методика проведения: Тема дискуссии формулируется до ее начала. Группа обучающихся делится на несколько малых групп. Каждая малая группа обсуждает позицию по предлагаемой для дискуссии теме в течение отведенного времени. Затем заслушивается ряд суждений, предлагаемых каждой малой группой. После каждого суждения оппоненты задают вопросы, выслушиваются ответы авторов предлагаемых позиций. В завершении дискуссии формулируется общее мнение, выражающее совместную позицию по теме дискуссии. Преподаватель дает оценочное суждение окончательно сформированной позиции во время дискуссии.

Практические (семинарские) занятия представляют собой одну из важных форм самостоятельной работы студентов над научной и учебной литературой непосредственно в учебной аудитории под руководством преподавателя.

В зависимости от изучаемой темы и ее специфики преподаватель выбирает или сочетает следующие формы проведения практических (семинарских) занятий: обсуждение теоретических вопросов, подготовка рефератов, решение задач (дома или в аудитории), круглые столы, научные диспуты с участием практических работников и ученых и т.п. Проверка усвоения отдельных (ключевых) тем может осуществляться посредством проведения коллоквиума.

Подготовка к практическому занятию заключается в подробном изучении конспекта лекции, нормативных актов и материалов здравоохранительной практики, рекомендованных к ним, учебной и научной литературы, основные положения которых студенту рекомендуется конспектировать.

Активное участие в работе на практических и семинарских занятиях предполагает выступления на них, дополнение ответов однокурсников, коллективное обсуждение спорных вопросов и проблем, что способствует формированию у студентов навыков формулирования, аргументации и отстаивания выработанного решения, умения его защитить в дискуссии и представить дополнительные аргументы в его пользу. Активная работа на семинарском или практическом занятии способствует также формированию у студентов навыков публичного выступления, умения ясно, последовательно, логично и аргументировано излагать свои мысли.

При выступлении на семинарских или практических занятиях студентам разрешается пользоваться конспектами для цитирования нормативных актов, здравоохранительной практики или позиций ученых. По окончании ответа другие студенты могут дополнить выступление товарища, отметить его спорные или недостаточно аргументированные стороны, проанализировать позиции ученых, о которых не сказал предыдущий выступающий.

В конце занятия, после подведения его итогов преподавателем студентам рекомендуется внести изменения в свои конспекты, отметить информацию, прозвучавшую в выступлениях других студентов, дополнения, сделанные преподавателем и не отраженные в конспекте.

Практические занятия требуют предварительной теоретической подготовки по соответствующей теме: изучения учебной и дополнительной литературы, в необходимых случаях ознакомления с нормативным материалом. Рекомендуется при этом вначале изучить вопросы темы по учебной литературе. Если по теме прочитана лекция, то

непрерывно надо использовать материал лекции, так как учебники часто устаревают уже в момент выхода в свет.

Применение отдельных образовательных технологий требуют предварительного ознакомления студентов с содержанием применяемых на занятиях приемов. Так, при практических занятиях студент должен представлять, как его общую структуру, так и особенности отдельных методических приемов: дискуссии, контрольные работы, использование правовых документов и др.

Примерные этапы практического занятия и методические приемы их осуществления:

- постановка целей занятия: обучающей, развивающей, воспитывающей;
- планируемые результаты обучения: что должны студенты знать и уметь;
- проверка знаний: устный опрос, фронтальный опрос, программированный опрос, письменный опрос, комментирование ответов, оценка знаний, обобщение по опросу;
- изучение нового материала по теме;
- закрепление материала предназначено для того, чтобы студенты запомнили материал и научились использовать полученные знания (активное мышление).

Формы закрепления:

- решение задач;
- групповая работа (коллективная мыслительная деятельность).

Домашнее задание:

- работа над текстом учебника;
- решение задач.

В рамках семинарского занятия студент должен быть готов к изучению предлагаемых документов, а также к их составлению и анализу. Для выполнения этого вида работы студент должен знать правила работы:

- 1) предварительно ознакомиться с образцами документа, с которым предстоит работать;
- 2) определить какую нагрузку несет в себе тот или иной документ, зачем он нужен, какова цель его составления;
- 3) разобрать содержание документа, т.е. выявить какие основные информационные данные или какие вопросы он отражает;
- 4) выполнить непосредственное задание преподавателя.

На практическом (семинарском) занятии студент проявляет свое знание предмета, корректирует информацию, полученную в процессе лекционных и внеаудиторных занятий, формирует определенный образ в глазах преподавателя, получает навыки устной речи и культуры дискуссии, навыки практического решения задач.

*Защита реферата.* Использование мультимедийных возможностей во время докладов преследует следующие цели: демонстрация возможностей и способностей организации доклада в соответствии с современными требованиями и с использованием современных информационных технологий; наглядное представление основных положений доклада; повышение эффективности доклада за счет одновременного изложения материала и показа демонстрационных фрагментов (аудио-визуальная подача материала); поддержание интереса к материалу изложения.

Докладчик вправе выбрать программное обеспечение для презентации своего доклада, однако следует учесть совместимость ПО с теми компьютерами, где будет проходить презентация, поэтому данные методические рекомендации разработаны для установленного в университете лицензионного пакета Microsoft Office.

Подготовка доклада с презентацией состоит из следующих этапов:

1. Подготовка текста доклада по рекомендованным источникам.
2. Разработка структуры презентации.
3. Создание презентации в Microsoft PowerPoint.
4. Репетиция доклада с использованием презентации.

Если вы готовите доклад на семинар, внимательно просмотрите рекомендованную литературу по вашей теме и составьте план доклада. Вы также можете осуществить поиск научных публикаций по ключевым словам в сети Интернет.

Обращайте внимание на дату публикации и фамилию автора (или издательство). Слишком старый год издания (более 5 лет для актуальных исследований и более 10 лет для фундаментальных наук) может не содержать современных точек зрения по интересующему вас вопросу. Исключение может составить рассмотрение истории вопроса. К частным исследованиям также подходите критически.

Приветствуется предоставление разных подходов к решению проблемы: неоднозначность способствует развитию дискуссии и создает почву для формирования умения анализировать и обобщать полученную информацию. Составьте текст выступления. Теоретические положения должны быть проиллюстрированы примерами. Поскольку доклад будет поддержан презентацией, включите в текст таблицы, схемы, рисунки и диаграммы – все то, что поможет слушателям вникнуть в суть проблемы и облегчит ее понимание. Сплошная текстовая информация затрудняет восприятие, поэтому продумайте схематическую и графическую форму подачи материала там, где это возможно.

Структура презентации должна соответствовать плану (структуре) доклада. Титульный слайд должен содержать название доклада, имя докладчика. Также на первый слайд можно поместить название и логотип университета и / или подразделения, в котором происходит доклад.

Очередность слайдов должна четко соответствовать структуре вашего доклада. Не планируйте в процессе доклада возвращаться к предыдущим слайдам или перелистывать их вперед, это усложнит процесс и может сбить ход ваших рассуждений. Слайды можно пронумеровать с указанием общего количества слайдов в презентации. Таким образом, вы позволите аудитории понимать, сколько слайдов осталось до конца вашего доклада, а также задавать вопросы по теме вашего выступления со ссылкой на номер слайда.

Слайды должны демонстрировать лишь основные положения доклада в тезисном (конспектном) формате.

В случае если объемный текст нужен на экране (определение, цитата и пр.), настоятельно рекомендуется его разбивка на составляющие компоненты и/или визуальное акцентирование ключевых фрагментов (другим цветом, начертанием, размером и т.д.).

Слишком частая смена слайдов неэффективна (менее 10-15 секунд на один слайд). При разделении готового текста доклада на слайды рекомендуется засекать время «проговаривания» одного слайда.

Рекомендуемое общее количество слайдов может варьироваться от 10 до 20 (в зависимости от информационной насыщенности слайдов).

### Экзамен

На экзамене оцениваются полученные в ходе изучения дисциплины знания, умения, навыки, в частности, теоретические знания основных монографий, научных статей, степень развития творческого мышления, приобретенные навыки самостоятельной работы, умение систематизировать полученные знания и применять их к решению практических задач.

В процессе подготовки к экзамену обучающийся должен обратиться к уже изученному материалу, конспектам лекций, учебникам, нормативным актам, информационным ресурсам, а также материалам, собранным и обработанным в ходе подготовки к практическим занятиям и в рамках самостоятельной работы. За 1-2 дня до экзамена преподавателем проводятся консультации, в рамках которых обучающиеся могут задать свои вопросы.



Экзамен проводится в устной/письменной форме по заранее подготовленным билетам. Каждый обучающийся самостоятельно выбирает билет один раз посредством произвольного извлечения. На подготовку ответов на содержащиеся в экзаменационном билете вопросы выделяется до 20 минут.

Во время экзамена обучающимся разрешается пользоваться учебными программами и иной справочной информацией, перечень которой заранее определен преподавателем и доведен до сведения обучающихся. Использование средств связи и иного технического оборудования запрещается. При явке на экзамен обучающиеся обязаны иметь при себе зачетную книжку.

По итогам экзамена выставляется оценка "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно". Оценки "отлично", "хорошо", "удовлетворительно" означают успешное прохождение промежуточной аттестации.

#### **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Аудитория №109	Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации: 16 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием: 11 Системных блоков IRu, 11 Мониторов Acer, 11 клавиатур Mitsumi KFK-EA4XT, 11 мышей Gemberd MUSOKTI9-905U; Акустическая система Sven; Свитч; Вебкамера Sven; Интерактивная панель AnTouch ANTP-86-20i; Видеокамера Dahua DH-IPC.
2.	Аудитория №111	Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации: 11 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием: Моноблок Lenovo; клавиатура Lenovo EKB-536A; мышь Lenovo EMS-537A; доска меловая. Проектор; Экран для проектора; Видеокамера Dahua DH-IPC.
3.	Аудитория №302б	Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации: Рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:

		<p>9 Системный блок, Монитор 10, клавиатура 9, мышь 10;  Мультимедийный проектор Epson EH-TW535W;  Акустическая система Topdevice TDE210  Вебкамера AuTech PK910K;  Доска меловая;  Интерактивная панель Smart;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
4.	Аудитория №303	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  20 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  1 компьютер – Системный блок Soprano, Монитор Samsung 940NW, клавиатура Logitech K120, мышь Logitech M100;  Мультимедийный проектор NEC NP15LP; Акустическая система Sven SPS-605;  Вебкамера Microsoft F/2.0HD; Проекционный экран;  Меловая доска;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
5.	Аудитория №304	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  13 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  10 моноблоков – Lime, 10 - клавиатур, 10 - компьютерных мышей, 10 – трэболов, 10 – специальных клавиатур для инвалидов</p>
6.	Аудитория №305	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  32 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  1 компьютер – Системный блок, Монитор DELL, клавиатура Logitech DeLuxe 250, мышь Logitech M100;  Мультимедийный проектор Epson EH-TW535W;  Акустическая система SVEN 230;  Вебкамера PK910P;  Интерактивная доска Smart Board; Проекционный экран;  Меловая доска;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
7.	Аудитория №306	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  23 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  12 Системных блоков IR, 12 Монитор Acer , 12 клавиатур, 12 мышей;</p>

		<p>Мультимедийный проектор Epson EH-TW535W;          Акустическая система Gembird; Смарт доска Panasonic UBT880W;          Вебкамера Logi;          Меловая доска;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
8.	Аудитория №308	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          22 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          12 Моноблоков DEPO; 12 Клавиатур DEPO K-0105U;          12 Мышей DEPO MRV-1190U;          Мультимедийный проектор EPSON EB-440W;          Акустическая система Topdevice TDE 210/2.1;          Интерактивная панель AnTouch ANTP-86-20i;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
9.	Аудитории № 309	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          17 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          1 моноблок Lenovo V530-24ICB AIO, клавиатура Lenovo EKB-536A, мышь Lenovo EMS-537A;          11- системных блоков, 11 – мониторов Acer, 11 – клавиатур, 11- компьютерных мышей;          Свитч;          Меловая доска;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
10.	Аудитории № 310	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          18 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          1 Моноблок Lenovo V530-24ICB, клавиатура Lenovo EKB-536A, мышь Logitech M100;          Меловая доска;          Проектор;          Экран для проектора;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
11.	Аудитории № 311	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          20 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          1 Моноблок Lenovo V530-24ICB, клавиатура Lenovo EKB-536A, мышь Lenovo EMS-537A;          Меловая доска;</p>

		Проектор; Экран для проектора; Видеокамера Dahua DH-IPC.
12.	Аудитория №402	Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации: 26 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием: 12 компьютер – Системный блок, Монитор Asus, клавиатура, мышь; Клавиатура для слабовидящих BNC Distribution; Мультимедийный проектор Epson EH-TW535W; Акустическая система Sven; Вебкамера AuTech PK910K; Видеокамера Dahua DH-IPC.
13.	Аудитория №403	Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации: 24 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием: 1 компьютер – Системный блок IN WIN, Монитор Samsung 940NW, клавиатура Mitsumi KFK-EA4XY, мышь 3D Optical Mouse; Акустическая система Sven 245; Вебкамера A4Tech PK910K; Интерактивная панель Geckotouch. Видеокамера Dahua DH-IPC – 2 шт.
14.	Аудитория №404 (учебный зал судебных заседаний)	Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации: 24 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием: 1 компьютер – Системный блок IN WIN, Монитор Samsung, клавиатура Genius GK04006, мышь Logitech M100; Мультимедийный проектор Epson EH-TW535W; Акустическая система Sven 245; Вебкамера PK-910M; Интерактивная панель Geckotouch; Видеокамера Dahua DH-IPC – 2 шт. Материально-техническое оснащение: Герб 1 Флаг 1 Трибуна для выступлений участников процесса 1 Молоток 1 Стол судейский 3 Стул судейский 3 Столы ученические 12 Стулья ученические 24

		<p>Доска трехстворчатая 1          Стол прокурора 1          Стол адвоката 1          Микрофон 1          Скамья подсудимых 1          Ограждение скамьи подсудимых 1          Табличка «Список дел, назначенных к слушанию» 1          Плакаты          Судебное следствие (гл.37 УПК РФ (извлечение) 12          Технологии в зале судебных заседаний 5          ФЗ «О статусе судей в РФ» (извлечение) 3</p>
15.	Аудитория №405	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          32 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          1 компьютер – Системный блок, Монитор Samsung, клавиатура Genius GK04006, мышь Logitech M100;          Мультимедийный проектор Epson EB-440W;          Акустическая система Sven;          Вебкамера Logi;          Интерактивная доска Smart Board;          Меловая доска;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
16.	Аудитория №409	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          32 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          1 компьютер – Системный блок Tiger X-510, Монитор, клавиатура Logitech Y-UT76, мышь Logitech B100;          Мультимедийный проектор EPSON EH-TW5300;          Акустическая система Sven 312;          Вебкамера Genius;          Меловая доска;          Интерактивная доска Smart;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
17.	Аудитории № 410	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:          11 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:          13 моноблоков Dero MF524, 13 клавиатур Dero K-0105U, 13 мышей Dero M-RV1190U;          Свитч; Маркерная доска;          Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
18.	Аудитории № 411	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся,</p>

		<p>текущего контроля и промежуточной аттестации:  15 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  1 компьютер – Системный блок Tiger X-510, Монитор Loc M2470S, клавиатура Logitech Y-SU61, мышь Gembid MUSOPTI99054;  Колонки Microlab B53;  Вебкамера Logi;  Меловая доска;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
19.	Аудитории № 412	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  13 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  1 моноблок HP 24 in One PC, клавиатура, мышь Genius GM12001U;  Акустическая система Sven;  Вебкамера Logi;  Меловая доска;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
20.	Библиотека	<p>Помещения для самостоятельной работы:  20 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  2 Системных блока; 7 Мониторов Samsung 920NW; 10 Клавиатур; 11 Мышей; 6 ноутбуков RBook; Моноблок Lenovo; МФУ-Kyocera M2040DN.</p>
21.	Актовый Зал (студенческое пространство)	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  6 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  2 Системных блока; 2 Монитора Acer; 2 Клавиатуры; 3 Мыши; Веб камера Genius; Колонки Defender, интерактивная панель Nova</p>
22.	Аудитория №2-120	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  36 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  1 компьютер – Системный блок, Монитор Asus, клавиатура, мышь;  Клавиатура для слабовидящих BNC Distribution;  Мультимедийный проектор Epson EH-TW535W;  Акустическая система Sven;  Вебкамера AuTech PK910K;  Интерактивная доска Smart Board;  Меловая доска.</p>

23.	Аудитория № 3-210	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  16 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  Ноутбук Asus K53E; Мышь Logitech B100; Доска меловая;  Проектор;  Экран для проектора;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
24.	Аудитория № 3-212	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  19 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  Ноутбук HP Probook; Мышь Logitech B100; Доска меловая;  Проектор;  Экран для проектора;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
25.	Аудитория № 3-214	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  12 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  Ноутбук HP RTL8822CE; Мышь Logitech B100; Доска меловая;  Проектор;  Экран для проектора;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
26.	Аудитория № 3-216	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  19 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:  9 компьютер – Системный блок, 9 Монитор Samsung, 9 клавиатура Logitech Y-SU61, 9 мышь 3D Optical Mouse;  Веб камера A4Tech; Колонки Gembird; Доска меловая;  Проектор;  Экран для проектора;  Видеокамера Dahua DH-IPC.</p>
27.	Аудитория № 3-219	<p>Помещение для лекционных, практических занятий (семинаров), групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации:  19 посадочных мест, рабочее место преподавателя, оснащенные учебной мебелью, оборудованием:</p>

		1 компьютер – Системный блок, Монитор BENQ, клавиатура Logitech K120, мышь Logitech M100; Веб камера Genius; Колонки Gembird; Проектор Epson H551B; Проекционный экран; Доска меловая; Видеокамера Dahua DH-IPC.
--	--	--



