

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шамсутдинов Расим Аваганович

Должность: Директор ЛФ КНИТУ-КАИ

Дата подписания: 10.12.2021 08:30:53

Уникальный программный ключ:

d31c25eab5d6fbb0cc50e03a64dfdc00329a085e3a993ad1080663082c961114

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Казанский национальный исследовательский
технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»
Лениногорский филиал**

УТВЕРЖДАЮ

Директор ЛФ КНИТУ-КАИ

Шамсутдинов
Р.А. Шамсутдинов



2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины (модуля)

Б1.В.18 Организация коммерческой деятельности

(индекс и наименование дисциплины по учебному плану)

Квалификация: бакалавр

Форма обучения: очная, очно-заочная

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Производственный менеджмент

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020г. № 970.

Разработчик(и):

д.э.н., профессор Гумеров А.В.

(ФИО, ученая степень, ученое звание)



(подпись)

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

(подпись)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры ЭиМ от «22» июня 2021г., протокол № 10.

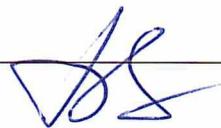
Заведующий кафедрой ЭиМ

д.э.н., профессор А.В. Гумеров

(ФИО, ученая степень, ученое звание)



(подпись)

Рабочая программа дисциплины (модуля):	Наименование Подразделения	Дата	№ протокола	Подпись
ОДОБРЕНА	на заседании кафедры ЭиМ	22.06.2021	№10	 Руководитель ОП А.В. Гумеров
ОДОБРЕНА	Учебно-методическая комиссия ЛФ КНИТУ-КАИ	24.06.2021	№10	 Председатель УМК З.И. Аскарова
СОГЛАСОВАНА	Научно-техническая библиотека	24.06.2021		 Библиотекарь А.Г. Страшнова

1 ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ И КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цель изучения дисциплины (модуля)

Цель дисциплины является овладение студентами организации коммерческой деятельности, а также действиями, которые будут способствовать ее совершенствованию на предприятиях.

1.2 Задачи дисциплины (модуля) являются:

- выявление и изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- планирование и организация процессов закупки и продажи товаров на предприятиях;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом его особенностей при осуществлении хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- моделирование коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1. Дисциплины (модули) образовательной программы.

1.4 Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1, а

Объем дисциплины (модуля) для очной формы обучения

Семестр	Общая трудоемкость дисциплины (модуля), в ЗЕ/час	Виды учебной работы, в т.ч., проводимые с использованием ЭО и ДОТ											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (аудиторная работа)							Самостоятельная работа обучающегося (внеаудиторная работа)				
		Лекции/ в т.ч. в форме практической подготовки	Лабораторные работы/ в т.ч. в форме практической подготовки	Практические занятия/ в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовая работа (консультация, защита)	Курсовой проект (консультация, защита)	Консультации перед экзаменом	Контактная работа на промежуточной аттестации	Курсовая работа (подготовка)/ в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовой проект (подготовка)/ в т.ч. в форме практической подготовки	Проработка учебного материала (самоподготовка)/ в т.ч. в форме практической подготовки	Подготовка к промежуточной аттестации	Форма промежуточной аттестации
6	4 ЗЕ/144	16/0	-	16/0	-	-	-	0,3	-	-	111,7/0	-	Зачет
Итого	4 ЗЕ/144	16/0	-	16/0	-	-	-	0,3	-	-	111,7/0	-	

Таблица 1.1, б

Объем дисциплины (модуля) для очно-заочной формы обучения

Семестр	Общая трудоемкость дисциплины (модуля), в ЗЕ/час	Виды учебной работы, в т.ч., проводимые с использованием ЭО и ДОТ											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебной работы (аудиторная работа)							Самостоятельная работа обучающегося (внеаудиторная работа)				
		Лекции/ в т.ч. в форме практической подготовки	Лабораторные работы/ в т.ч. в форме практической подготовки	Практические занятия/ в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовая работа (консультация, защита)	Курсовой проект (консультация, защита)	Консультации перед экзаменом	Контактная работа на промежуточной аттестации	Курсовая работа (подготовка)/ в т.ч. в форме практической подготовки	Курсовой проект (подготовка)/ в т.ч. в форме практической подготовки	Проработка учебного материала (самоподготовка)/ в т.ч. в форме практической подготовки	Подготовка к промежуточной аттестации	Форма промежуточной аттестации
6	4 ЗЕ/144	16/0	-	16/0	-	-	-	0,3	-	-	111,7/0	-	Зачет
Итого	4 ЗЕ/144	16/0	-	16/0	-	-	-	0,3	-	-	111,7/0	-	

1.5 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, представленных в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-7	Способен участвовать в управлении производственной и коммерческой деятельности предприятия с учетом его стратегических целей	ИД-1 ПК-7 - собирает данные по производственной и коммерческой деятельности предприятия; ИД-2 ПК-7 - участвует в разработке стратегических целей развития предприятия; ИД-3 ПК-7 - сопровождает реализацию стратегических целей развития предприятия	Знает методы сбора данных по производственной и коммерческой деятельности предприятия; Умеет разрабатывать стратегические цели развития предприятия; Владеет навыками реализации стратегических целей развития предприятия.

2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1 Структура дисциплины (модуля)

Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам), с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебной работы приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Разделы дисциплины (модуля) и учебной работы

Наименование тем (разделов) дисциплины (модуля)	Всего (час)	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (в час)				Самостоятельная работа (проработка учебного материала), выполнение курсовой работы /проекта, подготовка и ПА, самоподготовка.
		Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	КР, КП, ПА, консультация	
6 семестр						
Раздел 1. Организация коммерческой деятельности на предприятии.	50	4	-	4	-	42
Тема 1.1. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	16	1	-	1	-	14
Тема 1.2. Планирование снабжения, сбыта и организационно-коммерческой деятельности.	18	2	-	2	-	14
Тема 1.3. Стимулирование сбыта.	16	1	-	1	-	14
Раздел 2. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения, продажи (сбыта) товаров и сервисного обслуживания.	56	6	-	6	-	44
Тема 2.1. Ассортиментная политика предприятия.	13	1	-	1	-	11
Тема 2.2. Особенности организации закупок и поставок товаров.	15	2	-	2	-	11
Тема 2.3. Особенности организации товародвижения и продажи товаров.	15	2	-	2	-	11
Тема 2.4. Сервисное обслуживание и особенности его организации.	13	1	-	1	-	11
Раздел 3. Моделирование	37,7	6	-	6	-	25,7

коммерческой деятельности на предприятии.						
Тема 3.1. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий.	19	3	-	3	-	13
Тема 3.2. Коммерческие инновации.	18,7	3		3		12,7
Промежуточная аттестация (зачет)	0,3				0,3	
Итого за семестр	144	16		16	0,3	111,7

2.2 Содержание разделов дисциплины (модуля)

Раздел 1. Организация коммерческой деятельности на предприятии.

Тема 1.1. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.

Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.

Информационное обеспечение управления коммерческой деятельности предприятия. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.

Тема 1.2. Планирование снабжения, сбыта и организационно-коммерческой деятельности.

Планирование снабжения. Сущность планирования и обеспечение предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.

Планирование сбыта. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов, подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.

Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация.

Тема 1.3. Стимулирование сбыта.

Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров.

Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.

Раздел 2. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения, продажи (сбыта) товаров и сервисного обслуживания.

Тема 2.1. Ассортиментная политика предприятия.

Формирование развитие и технология планирования ассортиментной линии предприятия.

Тема 2.2. Особенности организации закупок и поставок товаров.

Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятия, основные принципы их проведения, планирование закупок товаров. Базисные условия поставок товаров и контроль за исполнением договорных обязательств.

Тема 2.3. Особенности организации товародвижения и продажи товаров.

Каналы распространения и товародвижения на рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров.

Тема 2.4. Сервисное обслуживание и особенности его организации.

Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях.

Раздел 3. Моделирование коммерческой деятельности на предприятии.

Тема 3.1. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий.

Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение.

Тема 3.2. Коммерческие инновации.

Роль нововведений в коммерческой деятельности предприятия. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.

2.3 Курсовая работа (курсовой проект)

Не предусмотрено учебным планом.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

3.1 Содержание оценочных материалов и их соответствие запланированным результатам обучения

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины (модуля). Перечень оценочных средств текущего контроля представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Оценочные средства текущего контроля

Виды учебных занятий	Наименование оценочного средства текущего контроля	Код и индикатор достижения компетенции
Лекции	Тестовые задания текущего контроля по трем разделам дисциплины	ИД-1 ПК-7, ИД-2 ПК-7, ИД-3 ПК-7
Практические занятия	Вопросы для подготовки к практическим занятиям и семинарам, подготовка доклада к занятию	ИД-1 ПК-7, ИД-2 ПК-7, ИД-3 ПК-7
Самостоятельная работа	Вопросы для самоподготовки	ИД-1 ПК-7, ИД-2 ПК-7, ИД-3 ПК-7

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие процесс формирования компетенций в ходе освоения образовательной программы.

Примеры тестовых заданий текущего контроля:

1. *Какие факторы оказывают влияние на построение организационной структуры отделов, входящих в коммерческую службу предприятия:*

- а) технические;
- б) экономические;
- в) организации производства;
- г) всё, указанное выше.

2. *Что из ниже перечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции:*

- а) сырье;
- б) материалы;
- в) полуфабрикаты;
- г) технологическое оборудование.

3. *Что из ниже перечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности косвенного участия в производстве продукции:*

- а) материалы;
- б) приборы;

- в) здания и сооружения;
- г) машины.

Примеры вопросов для подготовки к практическим занятиям, семинарам:

1. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу предприятия.
2. В чем проявляются различия в коммерческой деятельности предприятия с маркетинговой и сбытовой ориентациями?
3. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы предприятия.

Примеры тем докладов:

1. Управление коммерческой деятельностью производственного предприятия.
2. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности предприятия.
3. Организация коммерческой деятельности на предприятиях Российской Федерации.

Примеры вопросов для самоподготовки:

1. Основные этапы планирования сбыта.
2. Составляющие плана сбыта.
3. Стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению.
4. Методы проверки плана сбыта.

Полный комплект материалов (текущего и промежуточного контроля), необходимых для оценивания результатов освоения дисциплины (модуля), хранится на кафедре-разработчике в бумажном или электронном виде.

3.2 Содержание оценочных материалов промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация обеспечивает оценивание промежуточных результатов обучения по дисциплине (модулю).

Для оценки степени сформированности компетенций используются оценочные материалы, включающие тестовые задания и контрольные вопросы.

Тестовые задания представляют собой совокупность тестовых вопросов текущего контроля по числу текущих аттестаций.

Примеры тестовых заданий промежуточной аттестации:

1. *Существуют мероприятия по стимулированию сбыта, направленные на:*
 - а) потребителя;
 - б) торговых посредников;
 - в) собственный торговый персонал;
 - г) все вышеперечисленные мероприятия верны.
2. *Организация собственных каналов сбыта промышленными предприятиями для реализации продукции конечным потребителям*

представляет собой:

- а) магазины;
 - б) посредники;
 - в) отделы сбыта;
 - г) оптовые предприятия.
3. *Какой вид сервиса не существует:*

- а) предпродажный;
- б) послепродажный;
- в) внутрисбытовой;
- г) все вышеперечисленные мероприятия верны.

Примеры контрольных вопросов:

1. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия.
2. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.
3. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельности предприятия.
4. Сущность планирования и обеспечение предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами.
5. Основные этапы планирования сбыта продукции предприятия.

3.3 Оценка успеваемости обучающихся

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по дисциплине (модулю) осуществляется в соответствии с балльно-рейтинговой системой по 100-балльной шкале. Балльные оценки для контрольных мероприятий представлены в таблице 3.2. Пересчет суммы баллов в традиционную оценку представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.2

Балльные оценки для контрольных мероприятий

Наименование контрольного мероприятия	Максимальный балл на первую аттестацию	Максимальный балл за вторую аттестацию	Максимальный балл за третью аттестацию	Всего за семестр
6 семестр				
Тестирование	5	5	5	15
Устный опрос на практическом занятии и семинаре	1	2	2	5
Подготовка доклада к занятию в виде реферата	5	5	5	15
Подготовка ответов на вопросы для самоподготовки	5	5	5	15
Итого (максимум за период)	16	17	17	50
Зачет				50
Итого				100

Таблица 3.3.

Шкала оценки на промежуточной аттестации

Выражение в баллах	Словесное выражение при форме промежуточной аттестации - зачет	Словесное выражение при форме промежуточной аттестации - экзамен
от 86 до 100	Зачтено	Отлично
от 71 до 85	Зачтено	Хорошо
от 51 до 70	Зачтено	Удовлетворительно
до 51	Не зачтено	Не удовлетворительно

4 ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

4.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

4.1.1 Основная литература

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. - (Учебные издания для бакалавров) - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=241106>

2. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-450127#page/1>

4.1.2 Дополнительная литература

3 Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-453301#page/1>

4. Иванов, М. Ю. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. – М.: ИЦ РИОР, 2016. - 97 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=39860>

5. Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Д. И. Валигурский. - 2-е изд.- М.: Дашков и К, 2019. - 300 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=371139>

4.1.3 Методические материалы

6. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 108 с. — (Высшее образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-organizaciya-dohody-i-rashody-finansovyy-rezultat-453305#page/1>

7. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее

образование). — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/viewer/kommercheskaya-deyatelnost-450127#page/1>

8. Жидков, С. А. Организация коммерческой деятельности предприятий [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / С. А. Жидков. — Воронеж: Мичуринский ГАУ, 2008. — 105 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL:

<https://e.lanbook.com/reader/book/47219/#1>

9. Семенычева, Е. А. Методические рекомендации для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Е. А. Семенычева. — Нижний Новгород: ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 2017. — 19 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL:

<https://e.lanbook.com/reader/book/144795/#1>

10. Организация коммерческой деятельности. [Электронный ресурс в системе Blackboard]

https://bb.kai.ru:8443/webapps/portal/execute/tabs/tabAction?tab_tab_group_id= 1 1

4.1.4 Перечень информационных технологий и электронных ресурсов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Организовано взаимодействие обучающегося и преподавателя с использованием электронной информационно-образовательной среды КНИТУ-КАИ.

1. Гумеров А.В. «Организация коммерческой деятельности» [Электронный ресурс]: курс дистанционного обучения по направлению подготовки бакалавров 38.03.02 «Менеджмент» / КНИТУ-КАИ, Казань, 2021 – Доступ по логину и паролю. URL: https://bb.kai.ru:8443/webapps/portal/execute/tabs/tabAction?tab_tab_group_id= 1 1

4.1.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», профессиональных баз данных, информационно-справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

1. <http://elibs.kai.ru/> – Электронно-библиотечная система Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева

2. elibrary.ru – Научная электронная библиотека

3. <https://e.lanbook.com/> – Электронно-библиотечная система «Лань»

4. <https://urait.ru> – Образовательная платформа «Юрайт»

5. <http://znanium.com> – Электронно-библиотечная система «Znanium.com»

6. <http://tnt-ebook.ru/> – Электронно-библиотечная система ТНТ

4.2 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и требуемое программное обеспечение

Описание материально-технической базы и программного обеспечения, необходимого для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) приведено соответственно в таблицах 4.1 и 4.2.

Таблица 4.1

Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Наименование вида учебных занятий	Наименование учебной аудитории, специализированной лаборатории	Перечень необходимого оборудования и технических средств обучения
Лекционные занятия	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа (Л. 308)	- мультимедийный проектор; - ноутбук; - настенный экран; - акустические колонки; - учебные столы, стулья ; - доска; - стол преподавателя, - учебно – наглядные пособия.
Практические занятия	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (Л. 104)	- учебные столы, стулья; - доска; - стол преподавателя; - учебно – наглядные пособия.
Самостоятельная работа	Помещение для самостоятельной работы студента (Л. 112)	- персональный компьютер; - ЖК монитор 19”; - столы компьютерные; - учебные столы, стулья.

Таблица 4.2

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства, используемое при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Windows 7 Professional Russian	Microsoft, США	Лицензионное
2	Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian	Microsoft, США	Лицензионное
3	Антивирусная программа Kaspersky Endpoint Security 8 for Windows	Лаборатория Касперского, Россия	Лицензионное

5 ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

Обучение по дисциплине (модулю) обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов организуется как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 5.1.

Таблица 5.1

Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Категории обучающихся	Виды дополнительных оценочных материалов	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями слуха	Тесты, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету (экзамену)	Преимущественно письменная проверка
С нарушениями зрения	Устный опрос по терминам, собеседование по вопросам к зачету (экзамену)	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету (экзамену)	Преимущественно дистанционными методами

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, например:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения ассистентом задания вслух.

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;
- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

При необходимости для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Освоение дисциплины (модуля) лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

Изменения, вносимые в рабочую программу дисциплины (модуля)

№ п/п	№ раздела внесения изменений	Дата внесения изменений	Содержание изменений	«Согласовано» заведующий кафедрой, реализующей дисциплину