|  |
| --- |
| Министерство науки и высшего образования Российской Федерации |
| Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение |
| высшего образования |
| «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина |
| (Технологии. Дизайн. Искусство)» |
|  |
| Институт  | Институт экономики и менеджмента |
| Кафедра  | Коммерции и сервиса |

|  |
| --- |
| **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА****УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** |
| **Введение в специальность** |
| Уровень образования  | бакалавриат |
| Направление подготовки | 38.03.06 Торговое дело |  |
| Программа | Организация и управление торговой деятельностью |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года |
| Форма обучения | Очно-заочная |

|  |
| --- |
| Рабочая программа учебной дисциплины «Введение в специальность» основной профессиональной образовательной программы высшего образования*,* рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 12 от 08.06.2021 г. |
| Разработчик рабочей программы учебной дисциплины*:* |
|  |  |   |
|  | Профессор | C:\Users\user4\Desktop\Завьялова\Подписи\Подпись Мишаков1.jpg В.Ю. Мишаков |
| Заведующий кафедрой:  |  C:\Users\user4\Desktop\Завьялова\Подписи\Подпись Мишаков1.jpg В.Ю. Мишаков |

# ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

* + - 1. Учебная дисциплина «Введение в специальность» изучается в третьем семестре.

## Форма промежуточной аттестации:

зачет

## Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

* + - 1. Учебная дисциплина «Введение в специальность» относится к обязательной части образовательной программы.
			2. Результаты обучения по учебной дисциплине, используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:
		- Методы принятия управленческих решений
		- Маркетинг
		- Деловые коммуникации
		- Сервисное обслуживание в торговле
		- Основы научных исследований
		- Документация в профессиональной деятельности
		- Организация выставочно-рекламной деятельности
		- Планирование в торгово-посреднической деятельности
		- Основы торгового дела
		- Организация и управление торговой деятельностью
		- Торгово-экономические отношения России
		- Маркетинговые исследования в торговле
		- Учебная практика. Ознакомительная практика
		- Производственная практика. Организационно-управленческая практик
		- Производственная практика. Торгово-экономическая практика
		- Производственная практика. Преддипломная практика

# ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Целью освоения учебной дисциплины «Введение в специальность» является получение знаний одинаково значимых для всех направлений укрупненной группы 38.03.06. Целью освоения учебной дисциплины является приобретение студентом теоретических знаний в области торгового дела, ознакомление с нормативными документами, регламентирующими обучение бакалавров, а так же практических навыков подготовки и раскрытия тем в письменных работах (рефератах) и их презентаций.

## Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

| **Код и наименование компетенции** | **Код и наименование индикатора****достижения компетенции** | **Планируемые результаты обучения** **по дисциплине**  |
| --- | --- | --- |
| УК-10Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | ИД-УК-10.3Применение экономических знаний при выполнении практических задач; принятие обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности | * Знает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, целей и форм участия государства в экономике
* Умеет принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
* Умеет применять экономические знания при выполнении практических задач
 |
| ОПК-1Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах | ИД-ОПК-1.1Владение навыками теоретического и аналитического исследования объектов профессиональной деятельности при решении оперативных и тактических задач | * Умеет применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах
* Умеет анализировать эффективность использования ресурсов организации
* Умеет выбрать теоретические и аналитические исследования объектов профессиональной деятельности при решении оперативных и тактических задач
 |
| ИД-ОПК-1.2 Анализ эффективности использования ресурсов организации |
| ОПК-2Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности | ИД-ОПК-2.1Анализ группировки источников возникновения потребности и её описания | - Знает базовые принципы анализа группировки источников возникновения потребности и её описания* Умеет осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач

в сфере профессиональной деятельности |
| ОПК-4Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности | ИД-ОПК-4.2 Анализ направлений развития коммерческой деятельности | * Умеет принимать обоснованные экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности
* Умеет анализировать направления развития коммерческой деятельности
 |
| ОПК-5Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач | ИД-ОПК-5.2 Обработка, формирование и хранение данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей, заказчиков) | * Знает базовые принципы обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей, заказчиков)
* Умеет использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач
 |

# СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

* + - 1. Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения  | 3 | **з.е.** | 108 | **час.** |

## Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очная форма обучения) не реализуется

## Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очно-заочная форма обучения)

|  |
| --- |
| **Структура и объем дисциплины** |
| **Объем дисциплины по семестрам** | **форма промежуточной аттестации** | **всего, час** | **Контактная аудиторная работа, час** | **Самостоятельная работа обучающегося, час** |
| **лекции, час** | **практические занятия, час** | **лабораторные занятия, час** | **практическая подготовка, час** | ***курсовая работа***  | **самостоятельная работа обучающегося, час** | **промежуточная аттестация, час** |
| 3 семестр | зачет | 108 | 34 |  |  |  |  | 74 |  |
| Всего: |  | 108 | 34 |  |  |  |  | 74 |  |

## Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (заочная форма обучения) не реализуется

## Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очной форме обучения) не реализуется

## Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (очно-заочная форма обучения)

| **Планируемые (контролируемые) результаты освоения:** **код(ы) формируемой(ых) компетенции(й) и индикаторов достижения компетенций** | **Наименование разделов, тем;****виды самостоятельной работы обучающегося;****форма(ы) промежуточной аттестации** | **Виды учебной работы** | **Самостоятельная работа, час** | **Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости, включая контроль самостоятельной работы обучающегося;****формы промежуточного контроля успеваемости** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Контактная работа** |
| **Лекции, час** | **Практические занятия, час** | **Лабораторные работы, час** | **Практическая подготовка, час** |
|  | **Третий семестр** |
| УК-10ИД-УК-10.3ОПК-1ИД-ОПК-1.1ИД-ОПК-1.2ОПК-2ИД-ОПК-2.1ОПК-4ИД-ОПК-4.2ОПК-5ИД-ОПК-5.2 | Тема 1.1Роль и место торговли в экономике России. Сущность, основные функции торгового дела, основные факторы и причины возникновения торговли. | 12 | - | - | - | 25 | Формы текущего контроля:1. Реферат
2. Выступление с презентацией
 |
| Тема 1.2Роль электронной коммерции в современном обществе. Определение терминов «Электронная коммерция» и «Электронная торговля» и в чем разница между ними. Преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций. | 12 | - | - | - | 25 |
| Тема 1.3Определение и сущность оптовой торговли, классификация и типы предприятий. Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и для розничной торговли. Классификация оптовых торговцев. Отличительные черты розничного и оптового товарооборота. | 10 | - | - | - | 24 |
| УК-10ИД-УК-10.3ОПК-1ИД-ОПК-1.1ИД-ОПК-1.2ОПК-2ИД-ОПК-2.1ОПК-4ИД-ОПК-4.2ОПК-5ИД-ОПК-5.2 | Зачет | *-* | *-* | *-* | *-* | 74 | Устное собеседование по вопросам |
|  | ИТОГО за третий семестр | 34 |  |  | - | 74 |  |

## Структура учебной дисциплины/модуля для обучающихся по разделам и темам дисциплины: (заочная форма обучения) не реализуется

## Краткое содержание учебной дисциплины

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ пп** | **Наименование раздела и темы дисциплины** | **Содержание раздела (темы)** |
| Тема 1.1 | Роль и место торговли в экономике России. Сущность, основные функции торгового дела, основные факторы и причины возникновения торговли. | Особенности сферы торгового дела.Сравнительная характеристика сферы торгового дела в РФ и за рубежом.Сущность, основные функции торгового дела, основные факторы и причины возникновения торговли.Современные проблемы развития торгового дела в РФ и их перспективы. |
| Тема 1.2 | Роль электронной коммерции в современном обществе. Определение терминов «Электронная коммерция» и «Электронная торговля» и в чем разница между ними. Преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций. | Электронная коммерции в современном обществе. Преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций.Терминология и понятия «Электронная коммерция» и «Электронная торговля» и в чем разница между ними.Этапы развития «Электронной коммерции» и «Электронной торговли» в России. Формы «Электронной коммерции» и «Электронной торговли» при организации торгового дела. Модели и стили организационных структур предприятий при организации «Электронной торговли». |
| Тема 1.3 | Определение и сущность оптовой торговли, классификация и типы предприятий. Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и для розничной торговли. Классификация оптовых торговцев. Отличительные черты розничного и оптового товарооборота. | Исследование существующих и перспективных методов оптовой торговли, классификация и типы предприятий. Изменения в сфере товародвижения за последние десять лет. Классификация оптовых торговцев. Отличительные черты розничного и оптового товарооборота. Услуги в структуре услуг В2С в сфере товародвижения.Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и для розничной торговли.  |

## Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию*.* Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

подготовку к лекциям, зачету;

изучение учебных пособий и научной литературы;

изучение тем, не выносимых на лекции, самостоятельно;

изучение теоретического и практического материала по рекомендованным источникам;

написание реферата на проблемные темы;

создание презентации по изучаемым темам и выступление с докладом.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

проведение консультаций перед зачетом;

консультации по организации самостоятельного изучения отдельных разделов/тем, базовых понятий учебных дисциплин в целях устранения пробелов после поступления в магистратуру абитуриентов, окончивших бакалавриат/специалитет иных УГСН.

Перечень разделов/тем/, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ пп** | **Наименование раздела /темы дисциплины*,* выносимые на самостоятельное изучение** | **Задания для самостоятельной работы** | **Виды и формы контрольных мероприятий****(учитываются при проведении текущего контроля)** | **Трудоемкость, час** |
| Тема 1.1 | Функции розничной торговли и факторы успеха розничного предприятия. Источники коммерческой информации. Коммерческая тайна. Меры защиты коммерческой тайны.Биржевая торговля в РФ и закупочная деятельность в торговой организации. Организация и проведение внебиржевых аукционов. Аукционы и торги, особенности их деятельности. | Подготовиться к дискуссии на тему ежегодного исследовательского марафона, проводимого в рамках «Недели молодого экономиста» | Дискуссия | 4 |

## Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

# РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

## Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенции(й).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Уровни сформированности компетенции(-й)** | **Итоговое количество баллов****в 100 балльной системе****по результатам текущей и промежуточной аттестации** | **Оценка в пятибалльной системе****по результатам текущей и промежуточной аттестации** | **Показатели уровня сформированности**  |
| **Универсальной(-ых)** **компетенции(-й)** | **Общепрофессиональной(-ых)****компетенции(-й)** |
| УК-10ИД-УК-10.3 | ОПК-1ИД-ОПК-1.1ИД-ОПК-1.2ОПК-2ИД-ОПК-2.1ОПК-4ИД-ОПК-4.2ОПК-5ИД-ОПК-5.2 |
| высокий | - | ЗачтеноИспользование основ гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части организации торговой деятельности | Обучающийся:* Знает способы принятия обоснованных экономических решений в различных областях жизнедеятельности
* Умеет оценить возможности базовых принципов функционирования экономики
* Умеет корректировать планы экономического развития, целей и форм участия государства в экономике
 | Обучающийся:* Умеет применять действующие нормативно-правовые акты и документы для обеспечения организации торговой деятельности
* Различает действующие нормативные правовые акты и требования законодательства Российской Федерации, регулирующих деятельность в сфере торговли
* Умеет объяснить основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к организации торговли
* Умеет объяснить основы организации торговли
 |
| повышенный | - | зачтено | Обучающийся:* достаточно хорошо знает способы самооценки и самоопределения
* способен оценить возможности реализации собственных профессиональных целей и расставить приоритеты
* анализирует стили менеджмента и виды команд с незначительными пробелами;
* способен корректировать планы личного и профессионального развития
 | Обучающийся:* Достаточно подробно, грамотно и посуществу способен применять действующие нормативно-правовые акты и документы для обеспечения организации торговой деятельности
* Не совсем точно различает действующие нормативные правовые акты и требования законодательства Российской Федерации, регулирующих деятельность в сфере организации торговли
* Не совсем убедительно объясняет основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к организации торговли
* допускает единичные негрубые ошибки при выборе принципов и основ организации торговли
 |
| базовый | - | зачтено | Обучающийся:* испытывает серьёзные затруднения в знаниях способов самооценки и самоопределения
* с трудом оценивает возможности реализации собственных профессиональных целей и расставить приоритеты
* испытывает затруднения в способах корректировки планов личного и профессионального развития
 | Обучающийся:* испытывает серьёзные затруднения при нормативно-правовых актов и документов для обеспечения организации торговли
* с трудом различает действующие нормативные правовые акты и требования законодательства Российской Федерации, регулирующих деятельность в сфере организации торговли
* с трудом объясняет основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к организации торговли
* допускаются грубые ошибки при выборе принципов и основ организации торговли
 |
| низкий | - | не зачтено | Обучающийся:* демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации
* не способен проанализировать сферу торгового дела
* ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы
 |

# ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

* + - 1. При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине «Лидерство и командное взаимодействие» проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по дисциплине (модулю)*,* указанных в разделе 2 настоящей программы.

## Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:[[1]](#footnote-1)

| **№ пп** | **Формы текущего контроля** | * + - 1. **Примеры типовых заданий**
 |
| --- | --- | --- |
|  |  Реферат  | Реферат1. Роль и место торговли в экономике России. Сущность, основные функции торгового дела и основные факторы, причины возникновения торговли.2. Этапы эволюции торговли в развитых зарубежных странах и особенности развития торгового дела в России на разных исторических этапах. Экономические предпосылки возникновения и функционирования сферы обращения. Торговля на внутреннем и зарубежном рынках потребительских то­варов, ее особенности и основные задачи.3. Субъекты и объекты торговой деятельности, характерные формы и виды собственности торговых предприятий. Классификация субъектов рынка.4. Сущность процессного подхода и основные виды процессов в торговом деле. Функции торговли в системе общественного воспроизводства.5. Роль электронной коммерции в современном обществе. Определение терминов «Электронная коммерция» и «Электронная торговля» и в чем разница между ними. Преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций.6. Основные условия успешной коммерческой деятельности. Анализ зарубежных и отечественных требований к качеству менеджеров по продажам.7. Цель деятельности и задачи ФАС России. Что понимается под недобросовестной конкуренцией в Законе РФ «О защите конкуренции» (от 2006 г.). Защита прав потребителей.8. Личностные и профессиональные требования, предъявляемы к работнику торговли. Профессиональное поведение предпринимателя-коммерсанта. Распространенные примеры приемов нечестных переговоров.9. Определение и сущность оптовой торговли, классификация и типы предприятий. Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и для розничной торговли. Классификация оптовых торговцев. Отличительные черты розничного и оптового товарооборота.10. Функции розничной торговли и факторы успеха розничного предприятия. Источники коммерческой информации. Коммерческая тайна. Меры защиты коммерческой тайны.11. Области деятельности бакалавра торгового дела и умение им принятия эффективных управленческих решений. Показать место торгового дела (коммерции) в организационной структуре крупной компании, холдинга, корпорации.12. Биржевая торговля в РФ и закупочная деятельность в торговой организации. Организация и проведение внебиржевых аукционов. Аукционы и торги, особенности их деятельности.13. Основные направления развития коммерческой деятельности на современном этапе. Виды и формы аренды. Использование франчайзинга и факторинга в коммерции. Товарообменные, толлинговые и бартерные операции в коммерции и их роль в экономике России.14. Электронная коммерция и бизнес-Интернет. Электронные каталоги, магазины и супермаркеты. Электронные биржи. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи, коммерческий риск.15. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора посредника и предприятий-изготовителей. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспо­собности предприятия.16. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), согласование условий дого­вора, порядок заключения и исполнения.17. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация торговых услуг, управление каче­ством услуг.18. Организация коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса, го­сударственная и правовая поддержка. Мерчандайзинг в сфере торговли, его виды, основные принципы, подходы, методы, законы и правила. Конкуренция в сфере предпринимательства, ее роль типы и оценка конкурентоспособности предприятия в сфере услуг. Образ товара и услуги, оценка их конкурентоспособности и позиции на рынке, порядок обновления и ротации.19. Использование франчайзинга в торговле. 20. Операции факторинга в торговле. Товарообменные и толлинговые операции в торговле. Торговля лицензиями. Лицензионные платежи.21. Электронная торговля и бизнес-Интернет. Электронные каталоги продукции. Электронные магазины и супермаркеты. |
|  | Выступление с презентацией  | Реферат1. Роль и место торговли в экономике России. Сущность, основные функции торгового дела и основные факторы, причины возникновения торговли.2. Этапы эволюции торговли в развитых зарубежных странах и особенности развития торгового дела в России на разных исторических этапах. Экономические предпосылки возникновения и функционирования сферы обращения. Торговля на внутреннем и зарубежном рынках потребительских то­варов, ее особенности и основные задачи.3. Субъекты и объекты торговой деятельности, характерные формы и виды собственности торговых предприятий. Классификация субъектов рынка.4. Сущность процессного подхода и основные виды процессов в торговом деле. Функции торговли в системе общественного воспроизводства.5. Роль электронной коммерции в современном обществе. Определение терминов «Электронная коммерция» и «Электронная торговля» и в чем разница между ними. Преимущества электронной коммерции перед традиционными способами ведения коммерческих операций.6. Основные условия успешной коммерческой деятельности. Анализ зарубежных и отечественных требований к качеству менеджеров по продажам.7. Цель деятельности и задачи ФАС России. Что понимается под недобросовестной конкуренцией в Законе РФ «О защите конкуренции» (от 2006 г.). Защита прав потребителей.8. Личностные и профессиональные требования, предъявляемы к работнику торговли. Профессиональное поведение предпринимателя-коммерсанта. Распространенные примеры приемов нечестных переговоров.9. Определение и сущность оптовой торговли, классификация и типы предприятий. Функции, осуществляемые оптовиками, для производителей и для розничной торговли. Классификация оптовых торговцев. Отличительные черты розничного и оптового товарооборота.10. Функции розничной торговли и факторы успеха розничного предприятия. Источники коммерческой информации. Коммерческая тайна. Меры защиты коммерческой тайны.11. Области деятельности бакалавра торгового дела и умение им принятия эффективных управленческих решений. Показать место торгового дела (коммерции) в организационной структуре крупной компании, холдинга, корпорации.12. Биржевая торговля в РФ и закупочная деятельность в торговой организации. Организация и проведение внебиржевых аукционов. Аукционы и торги, особенности их деятельности.13. Основные направления развития коммерческой деятельности на современном этапе. Виды и формы аренды. Использование франчайзинга и факторинга в коммерции. Товарообменные, толлинговые и бартерные операции в коммерции и их роль в экономике России.14. Электронная коммерция и бизнес-Интернет. Электронные каталоги, магазины и супермаркеты. Электронные биржи. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами купли-продажи, коммерческий риск.15. Функции посредников в коммерческой деятельности предприятий. Основные критерии выбора посредника и предприятий-изготовителей. Формирование торгового ассортимента как основы конкурентоспо­собности предприятия.16. Оптовые ярмарки, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок. Виды заключаемых сделок. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), согласование условий дого­вора, порядок заключения и исполнения.17. Сервисное обслуживание. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация торговых услуг, управление каче­ством услуг.18. Организация коммерческой деятельности в сфере малого бизнеса, го­сударственная и правовая поддержка. Мерчандайзинг в сфере торговли, его виды, основные принципы, подходы, методы, законы и правила. Конкуренция в сфере предпринимательства, ее роль типы и оценка конкурентоспособности предприятия в сфере услуг. Образ товара и услуги, оценка их конкурентоспособности и позиции на рынке, порядок обновления и ротации.19. Использование франчайзинга в торговле. 20. Операции факторинга в торговле. Товарообменные и толлинговые операции в торговле. Торговля лицензиями. Лицензионные платежи.21. Электронная торговля и бизнес-Интернет. Электронные каталоги продукции. Электронные магазины и супермаркеты. |
|  | Устный опрос | Вопросы 1. Перспективы развития торговли в нашей стране и за рубежом2. Основоположники научного подхода к изучению торгового дела 3. Роль предприятий торговли в деятельности общества4. Анализ торгового ассортимента и потребительские предпочтения при организации торговли5. Значение стандартизации в развитии рыночных отношений.6. Роль Закона «О защите прав потребителей» в формировании цивилизованного рынка торговли7. Государственные службы по контролю и надзору в сфере торговли8. Обязательная и добровольная сертификация при организации торговли |

## Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

| **Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия)** | **Критерии оценивания** | **Шкалы оценивания** |
| --- | --- | --- |
| **100-балльная система** | **Пятибалльная система** |
| Реферат | Контрольно-оценочное мероприятие проводится в письменной форме в виде подготовки реферата и оценивается по балльной шкале. Критерии оценивания: * соответствие содержания заявленной теме и полнота ее раскрытия;
* знание проблемы;
* оригинальность и самостоятельность;
* логическое и последовательное изложение мыслей;
* умение выразить свою собственную позицию с учетом знания социальных проблем современности и ориентирования в современной социально-экономической реальности.

По каждому критерию присваивается 1 балл.Количество набранных баллов приравнивается к пятибалльной системе следующим образом:5 баллов – отлично,4 балла – хорошо,3 балла – удовлетворительно,0-2 балл – неудовлетворительно  |  | 5 |
|  | 4 |
|  | 3 |
|  | 2 |
| Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития предприятий торговли. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении или не участвует в обсуждении. |  | 2 |
| Выступление с презентацией | Контрольно-оценочное мероприятие проводится в форме выступления с презентацией и оценивается по балльной шкале. Критерии оценивания: * соответствие содержания заявленной теме и полнота ее раскрытия;
* оригинальность и самостоятельность;
* логическое и последовательное изложение мыслей;
* используются средства наглядности информации (таблицы, схемы, графики и т. д.)
* выступающий свободно владеет содержанием, ясно и грамотно излагает материал, корректно отвечает на вопросы и замечания аудитории.

По каждому критерию присваивается 1 балл.Количество набранных баллов приравнивается к пятибалльной системе следующим образом:5 баллов – отлично,4 балла – хорошо,3 балла – удовлетворительно,0-2 балла – неудовлетворительно |  | 5 |
|  | 4 |
|  | 3 |
|  | 2 |

## Промежуточная аттестация:

|  |  |
| --- | --- |
| **Форма промежуточной аттестации** | **Типовые контрольные задания и иные материалы****для проведения промежуточной аттестации:** |
| Устный опрос | Вопросы для собеседования1. Перспективы развития торговли в нашей стране и за рубежом2. Основоположники научного подхода к изучению и организации торговли 3. Роль предприятий торговли в деятельности общества4. Анализ торгового ассортимента и потребительские предпочтения при организации торговли5. Значение стандартизации в развитии рыночных отношений и организации торговли6. Роль Закона «О защите прав потребителей» в формировании цивилизованного рынка торговли7. Государственные службы по контролю и надзору в сфере торговли8. Обязательная и добровольная сертификация при организации торговли |

## Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины/модуля:

| **Форма промежуточной аттестации** | **Критерии оценивания** | **Шкалы оценивания** |
| --- | --- | --- |
| **Наименование оценочного средства** | **100-балльная система** | **Пятибалльная система** |
| Зачет:устный опрос | Обучающийся знает основные определения, последователен в изложении материала, демонстрирует базовые знания дисциплины, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий. | - | зачтено |
| Обучающийся не знает основных определений, непоследователен и сбивчив в изложении материала, не обладает определенной системой знаний по дисциплине, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий. | - | не зачтено |

## Примерные темы курсовой работы: не предусмотрены

## Критерии, шкалы оценивания курсовой работы/курсового проекта

| **Форма промежуточной аттестации** | **Критерии оценивания** | **Шкалы оценивания** |
| --- | --- | --- |
| **100-балльная система** | **Пятибалльная система** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Форма контроля** | **100-балльная система**  | **Пятибалльная система** |
| Текущий контроль:  |  |  |
| - реферат | *-* | 2 – 5  |
| - выступление с презентацией | *-* | 2 – 5  |
| Промежуточная аттестация (по совокупности результатов текущего контроля) | *-* | зачтено/не зачтено |
| **Итого за дисциплину**зачет | *-* | зачтено/не зачтено |

# ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

* + - 1. Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:
		- проблемная лекция;
		- групповых дискуссий;
		- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет.

# ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

* + - 1. Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины не реализуется.

# ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

* + - 1. При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидовиспользуются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.
			2. При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.
			3. Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:
			4. Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.
			5. Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
			6. Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.
			7. Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

# МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

* + - 1. Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

| **Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.** | **Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п.** |
| --- | --- |
| **119071, г. Москва, Малая Калужская улица, дом 1, стр.2** |
| Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. | * Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины.
 |
| Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций). |
| Аудитория №1329 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций). |
| Аудитория №1516 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций). |
| Аудитория №1343:- компьютерный класс для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации;- помещение для самостоятельной работы, в том числе, научно- исследовательской, подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ (в свободное от учебных занятии и профилактических работ время). | Комплект учебной мебели, доска меловая, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации: 19 персональных компьютеров с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронным библиотекам и в электронную информационно-образовательную среду организации. |
| **Помещения для самостоятельной работы обучающихся** | **Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся** |
| читальный зал библиотеки: | * компьютерная техника;подключение к сети «Интернет»
 |

* + - 1. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Необходимое оборудование** | **Параметры** | **Технические требования** |
| Персональный компьютер/ ноутбук/планшет,камера,микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет | Веб-браузер | Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс Браузер 19.3 |
| Операционная система | Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux |
| Веб-камера | 640х480, 15 кадров/с |
| Микрофон | любой |
| Динамики (колонки или наушники) | любые |
| Сеть (интернет) | Постоянная скорость не менее 192 кБит/с |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

# УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Автор(ы)** | **Наименование издания** | **Вид издания (учебник, УП, МП и др.)** | **Издательство** | **Год****издания** | **Адрес сайта ЭБС****или электронного ресурса**  | **Количество экземпляров в библиотеке Университета** |
| 10.1 Основная литература, в том числе электронные издания |
| 1 | [Чкалова О.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=d5b1c82e-f857-11e3-9766-90b11c31de4c) | Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий | Учебное пособие  | [Издательство ФОРУМ](https://znanium.com/catalog/publishers/books?ref=bf2074ea-ef9b-11e3-b92a-00237dd2fde2) | 2013 | <https://znanium.com/catalog/document?id=247345>Локальная сеть университета | *-* |
| 2 | [Дегтярева О.И.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=0aec391b-f77a-11e3-9766-90b11c31de4c), [Васильева Т.Н.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=f5ed0585-1b9f-11e4-9bb7-90b11c31de4c), [Гаврилова Л.Д.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=f5ed0586-1b9f-11e4-9bb7-90b11c31de4c), [Ломакина О.Б.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=f5ed0587-1b9f-11e4-9bb7-90b11c31de4c) | Международное торговое дело | Учебник | Магистр | 2021 | <https://znanium.com/catalog/document?id=368365>Локальная сеть университета | *-* |
| 3 | [Карпова С.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=4ab5d7f6-3588-11e4-b05e-00237dd2fde2) | Логистика для бакалавров | Учебник | [Вузовский учебник](https://znanium.com/catalog/publishers/books?ref=eb7a9227-ef9b-11e3-b92a-00237dd2fde2) | 2018 | <https://znanium.com/catalog/document?id=372453>Локальная сеть университета | - |
| 4 | [Темнышова Е.П.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=62904f48-3598-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Темнышов И.А.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=3d438247-a358-11e7-88de-90b11c31de4c), [Мозговой А.И.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=79f6d9b2-f803-11ea-a57c-90b11c31de4c), [Иванов И.Н.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=28f3de36-f86c-11e3-9766-90b11c31de4c), [Дубин А.К.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=62904f4a-3598-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Меркулов Д.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=f9f7a052-f7fb-11ea-a57c-90b11c31de4c), [Лобачев В.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=68e14bd2-3769-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Голышкова И.Н.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=b7e06845-f803-11ea-a57c-90b11c31de4c), [Крылов А.Н.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=0c940658-f804-11ea-a57c-90b11c31de4c), [Кокорева Т.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=1d0918aa-d85f-11e4-9a4d-00237dd2fde4), [Кузина Г.П.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=832d26dd-1d92-11e6-9b4d-90b11c31de4c) | Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия | Учебное пособие  | [НИЦ ИНФРА-М](https://znanium.com/catalog/publishers/books?ref=4a7c6b39-dcc2-11e3-9728-90b11c31de4c) | 2021 | <https://znanium.com/catalog/document?id=365331>Локальная сеть университета | - |
| 5 | [Халевинская Е.Д.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=e48bd712-efa8-11e3-9244-90b11c31de4c) | Мировая экономика и международные экономические отношения | Учебник | Магистр | 2020 | <https://znanium.com/catalog/document?id=355436>Локальная сеть университета | - |
| 6 | Иванов Г.Г. | Экономика организации (торговля) | Учебное пособие  | [Издательский Дом ФОРУМ](https://znanium.com/catalog/publishers/books?ref=c54adb2b-ef9b-11e3-b92a-00237dd2fde2) | 2018 | <https://znanium.com/catalog/document?id=371658>Локальная сеть университета | - |
| 10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания  |
| 1 | [Карпова С.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=4ab5d7f6-3588-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Арский А.А.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=e80ff11c-f85f-11e3-9766-90b11c31de4c), [Борщ В.В](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=c16ff70c-acaf-11e6-b1e1-90b11c31de4c), [Демин В.А.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=88691ae8-acb0-11e6-b1e1-90b11c31de4c), [Захаренко И.К.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=5ea6e109-37da-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Комаров В.М.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=fc273d8f-acb1-11e6-b1e1-90b11c31de4c), [Панюкова В.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=9b27ed4f-da07-11e4-9a4d-00237dd2fde4), [Синяев В.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=613fce40-f6f4-11e3-9766-90b11c31de4c), [Синяева И.М.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=ddb62d6a-efa8-11e3-9244-90b11c31de4c), [Фомин Е.И.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=0b36c452-acb5-11e6-b1e1-90b11c31de4c), [Хаиров Б. Г.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=1f1190d2-acb6-11e6-b1e1-90b11c31de4c), [Хаирова С.М.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=29cfb8f2-acbc-11e6-b1e1-90b11c31de4c) | Логистика: практикум для бакалавров | Учебное пособие |  Вузовский учебник | 2021 | <https://znanium.com/catalog/document?id=386380>Локальная сеть университета | - |
| 2 | [Васильева Н.Ю.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=2b1e0885-39ad-11e4-b05e-00237dd2fde2) | История международных отношений: XVII — начало XX века | Учебное пособие |  Аспект Пресс | 2020 | <https://znanium.com/catalog/document?id=372983>Локальная сеть университета | *-* |
| 3 | [Иванов Г.Г.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=6f46b466-39c6-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Орлов С.Л.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=8daa72de-f853-11e3-9766-90b11c31de4c) | Коммерция | Учебное пособие | [Издательский Дом ФОРУМ](https://znanium.com/catalog/publishers/books?ref=c54adb2b-ef9b-11e3-b92a-00237dd2fde2) | 2018 | <https://znanium.com/catalog/document?id=371661>Локальная сеть университета | - |
| 4 | [Джирард Джо](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=f522eb58-3752-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Браун Стенли](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=7d1864aa-d88c-11e4-9a4d-00237dd2fde4) | Как продать что угодно кому угодно | Практическое пособие |  Питер | 2021 | <https://znanium.com/catalog/document?id=386764>Локальная сеть университета | *-* |
| 5 | [Колодник Дмитрий](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=6bc3d4e6-3739-11e4-b05e-00237dd2fde2), [Подольский Денис](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=6bc3d4e5-3739-11e4-b05e-00237dd2fde2) | [Розничный магазин: как удвоить продажи](https://znanium.com/catalog/document?id=380085) | Практическое пособие |  Питер | 2013 | <https://znanium.com/catalog/wide-search?issue_type=&submitted=1&direction=1&title=%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B5+%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%BE&page=9&per-page=10>Локальная сеть университета | *-* |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) |
| 1 | [Багузова Л.В.](https://znanium.com/catalog/authors/books?ref=9cbfe3d5-a774-11e8-9805-90b11c31de4c) | Основы профессиональной компетентности | Учебное пособие  | [Сибирский федеральный университет](https://znanium.com/catalog/publishers/books?ref=3a612189-f847-11e3-9766-90b11c31de4c) | 2017 | <https://znanium.com/catalog/document?id=342086>Локальная сеть университета  | − |

# ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

## Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

|  |  |
| --- | --- |
| **№ пп** | **Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы** |
|  | ЭБС «Лань» <http://www.e.lanbook.com/> |
|  | «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М»<http://znanium.com/>  |
|  | Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» <http://znanium.com/> |
|  | ЭБС ЮРАЙТ» [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru) |
|  | ООО «ИВИС» http://dlib.eastview. com/ . |
|  | **Профессиональные базы данных, информационные справочные системы** |
|  | Web of Science <http://webofknowledge.com/> |
|  | Scopus http://www. Scopus.com/ |
|  | Elsevier «Freedom collection» Science Direct https://www.sciencedirect.com/ |
|  | «SpringerNature» http://www.springernature.com/gp/librariansПлатформа Springer Link: https://rd.springer.com/Платформа Nature: https://www.nature.com/База данных Springer Materials: http://materials.springer.com/База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/База данных zbMath: https://zbmath.org/База данных Nano: <http://nano.nature.com/> |
|  | Консультант плюс. Некоммерческие интернет-версии системы КонсультантПлюсhttps://www.consultant.ru/online/ |
|  | Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU https://www.elibrary.ru/ |
|  | Национальная Электронная библиотека» («НЭБ»). <https://rusneb.ru/> |

## Перечень программного обеспечения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№п/п** | **Программное обеспечение** | **Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое** |
|  | Windows 10 Pro, MS Office 2019  | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
|  | Bisagi (Process) Modeller BPMN | Свободный доступ |
|  | Camunda Modeller BPMN | Свободный доступ |
|  | ARIS Express | Свободный доступ |

### ЛИСТ УЧЕТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ пп** | **год обновления РПД** | **характер изменений/обновлений** **с указанием раздела** | **номер протокола и дата заседания** **кафедры** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. *Указывается не менее 5-и примерных типовых заданий по каждому из видов контроля.* [↑](#footnote-ref-1)