МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____/Шубаева В.Г./
«28» августа 2020 г.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) программы	Логистические и маркетинговые стратегии клиентоориентированности транснациональной транспортно-логистической компании
Уровень высшего образования	магистратура
Форма обучения	заочная

Составитель:
_____/ д.э.н., профессор Юлдашева О.У.

Санкт-Петербург
2020

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ 3
1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ 4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП 4
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 4
4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ 5
5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ 6
6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА 7
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ 7
7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины 7
7.2. Организация самостоятельной работы 9
8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 9
9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ 10
9.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины ... 10
9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса 10
10 ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ 11
11 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ 12

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Название дисциплины	**Клиентоориентированные бизнес-модели транспортно-логистической компании**
Цели и задачи дисциплины	**Цель дисциплины** – овладение знаниями, навыками, умениями, связанными с анализом и проектированием клиентоориентированных бизнес-моделей транспортно-логистических компаний. **Задачи дисциплины:** - сформировать навыки исследования рыночных трендов, текущих и формирующихся потребностей потребителей для формулирования ценностных предложений при подготовке проектов; - дать необходимые знания для определения закономерностей развития транспортно-логистического рынка, и поведения его основных субъектов, включая потребителей ТЛ услуг; - сформировать навыки проведения стратегического анализа цепочки (сети) ценности, бизнес-модели и деловой экосистемы транспортно-логистической компании при разработке стратегии развития; - ознакомить с методологией клиентоориентированного бизнес-моделирования и инструментарием оценки эффективности бизнес-моделей транспортно-логистических компаний; - сформировать навыки разработки маркетинговых моделей ТЛК для реализации клиентоориентированных целей бизнеса.
Планируемые результаты обучения	*ПК-1 способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями* *ПК-4 способностью использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения*
Темы дисциплины	Тема 1. Концепция клиентоориентированного бизнес-моделирования Тема 2. Модели потребительской ценности на транспортно-логистическом рынке Тема 3. Стратегический анализ бизнес-модели: цепочка ценности, сеть ценности, деловая экосистема ТЛК Тема 4. Методология клиентоориентированного бизнес-моделирования ТЛК
Кафедра	Маркетинга

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – овладение знаниями, навыками, умениями, связанными с анализом и проектированием клиентоориентированных бизнес-моделей транспортно-логистических компаний.

Задачи дисциплины:

- сформировать навыки исследования рыночных трендов, текущих и формирующихся потребностей потребителей для формулирования ценностных предложений при подготовке проектов;
- дать необходимые знания для определения закономерностей развития транспортно-логистического рынка, и поведения его основных субъектов, включая потребителей ТЛ услуг;
- сформировать навыки проведения стратегического анализа цепочки (сети) ценности, бизнес-модели и деловой экосистемы транспортно-логистической компании при разработке стратегии развития;
- ознакомить с методологией клиентоориентированного бизнес-моделирования и инструментарием оценки эффективности бизнес-моделей транспортно-логистических компаний;
- сформировать навыки разработки маркетинговых моделей ТЛК для реализации клиентоориентированных целей бизнеса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина (Б1.В7 «Клиентоориентированные бизнес-модели транспортно-логистических компаний») относится к числу обязательных дисциплин профессионального цикла (вариативная часть).

Требования к входным знаниям, умениям, компетенциям студента формируются на основе освоения дисциплин «Современный стратегический менеджмент», «Методология научных исследований в менеджменте», «Управленческая экономика», «Глобальная транспортная логистика в условиях цифровой трансформации».

Дисциплина «Клиентоориентированные бизнес-модели транспортно-логистических компаний» формирует основу для изучения таких последующих дисциплин как «Маркетинг услуг и управление взаимоотношениями с покупателями транспортно-логистической», «Инструменты цифровизации транспортно-логистического бизнеса».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП, представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ООП

Код и наименование компетенции выпускника	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели освоения компетенции)
1	2	3
ПК-1 (1) способностью управлять	Первый уровень	**Знать:** теоретические основы проектного управления; опыт по разработке и реализации проектных решений в сфере логистики,

организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями		новейшие зарубежные и отечественные подходы к управлению проектами в сфере логистики в условиях неопределенности **Уметь:** разрабатывать проектные задания и принимать решения с учетом фактора неопределенности, определять источники финансирования долгосрочных инвестиций, оценивать и выбирать оптимальные способы финансирования инвестиционного проекта **Владеть:** навыками разработки проектов и бизнес-моделей и рационального принятия проектных решений с учетом фактора неопределенности
ПК-4 (1) способностью использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения	*Первый уровень*	**Знать:** виды современных бизнес-моделей, количественные и качественные методы анализа внешней и внутренней среды организации **Уметь:** применять количественные и качественные модели анализа конкуренции, покупателей, макрофакторов, бизнес-процессов, идентифицировать возможности, предоставляемые внешней и внутренней средой для формирования корпоративной стратегии и совершенствования бизнес-процессов **Владеть:** навыками разработки бизнес-моделей ТЛК и подготовки аналитических материалов по результатам прикладных исследований

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа, из которых 124 часа самостоятельной работы студента согласно РУП отводится на подготовку к занятиям, выполнение индивидуального задания, а также на подготовку к экзамену.

Форма промежуточной аттестации: экзамен - 2 семестр.

Распределение фонда времени по темам дисциплины по заочной форме обучения представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование тем *и/или разделов/тем*	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1. Концепция клиентоориентированного бизнес-моделирования	4	4	0	20
2. Модели потребительской ценности на транспортно-	4	4	0	20

логистическом рынке				
3. Стратегический анализ бизнес-модели: цепочка ценности, сеть ценности, деловая экосистема ТЛК	4	4	0	40
4. Методология клиентоориентированного бизнес-моделирования ТЛК	4	4	0	44
Всего по дисциплине:	4	16	0	124

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Концепция клиентоориентированного бизнес-моделирования

Понятие бизнес-модели. Эволюция бизнес-моделей. Подходы к построению бизнес-моделей: ресурсный, ценностный, информационный.

Архетипы бизнес-моделей MIT2004. Модель корпоративной архитектуры.

Понятие клиентоориентированности бизнеса: основные принципы и механизмы.

Шаблоны бизнес-моделей. Шаблон Остервальдера и Пинье.

Стили бизнес-моделей: концепция «разделения», «длинный хвост», многосторонние платформы, Freemium.

Бизнес-модель и стратегия компании.

Тренды и вызовы транспортно-логистического рынка. Сценарии развития транспортно-логистического сектора. Типы бизнес-моделей транспортно-логистических компаний.

Тема 2. Модели потребительской ценности на транспортно-логистическом рынке

Теория потребительской ценности и ценностный подход в бизнесе. Сущность потребительской ценности (ценностное предложение): оптимизация выгод и полных затрат потребителя. Подходы к выявлению структуры потребительской ценности.

Модели потребительской ценности на B2B и B2C рынках. Исследование потребностей потребителей и их предпочтений: качественные и количественные методы. Управление покупательским опытом: карта покупательского пути.

Потребительская ценность услуги грузовой перевозки и логистической услуги.

Оценка потребительской ценности: монетарный и немонетарный подходы. Немонетарный подход: построение карты ценности. Монетарный подход: понятие EVC (economic value to the customer – экономическая прибыль для покупателя) и оценка TCO (total cost of ownership – совокупной стоимости владения).

Ожидания клиентов и новые ценностные предложения на транспортно-логистическом рынке

Тема 3. Стратегический анализ бизнес-модели: цепочка ценности, сеть ценности, деловая экосистема ТЛК

Понятие и составляющие цепочки ценности (модель Портера, модель Сливотски и Морриса, модель Каплински и Морриса). Value Chain Analysis. Влияние факторов внешней среды на конфигурацию цепочек ценности.

Линейные и сетевые цепочки. Сети ценности. Построение стратегической сети ценности. Формирование деловой эко-системы. Эволюция деловой эко-системы. Разница между традиционным подходом и подходом к построению деловой эко-системы. Деловые экосистемы на транспортно-логистическом рынке.

Тема 4. Методология клиентоориентированного бизнес-моделирования ТЛК

Методология бизнес-моделирования. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности. Классификация бизнес-процессов в цепочке ценности (по TOPP). Оценка видов деятельности в цепочке ценности: стоимостная и стратегическая. Распределение БП по субъектам в соответствии с имеющимися конкурентными преимуществами. Решение о концентрации и распределении активов (материальных и нематериальных).

Контроль эффективности функционирования бизнес-моделей.

Роль модели маркетинга в клиентоориентированной бизнес-модели. Маркетинговые бизнес-процессы на разных уровнях управления компанией. Типы маркетинговых моделей: от операционного к стратегическому маркетингу.

Бизнес-модели ведущих транспортно-логистических компаний. «Старые» и «новые» бизнес-модели ТЛК: тренды.

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Содержание занятий
1.	ПЗ 1: 1.1. Дискуссия 1 на тему: «Будущее транспортно-логистического сектора: смена парадигмы» 1.2. Деловая игра 1: Механизмы сотрудничества с новыми и старыми игроками транспортно-логистического рынка
2.	ПЗ 2: 2.1. Дискуссия 2 на тему «Тренды и векторы трансформации ценностных предложений на глобальном и российском транспортно-логистическом рынке: устойчивое развитие, управление покупательским опытом, цифровизация». 2.2. АКС1: Анализ структуры ценности транспортно-логистической услуги и оценка потребительской удовлетворенности (CSI и NPS).
3.	ПЗ 3: 3.1. Решение задачи на определение TCO, EVC, потребительской ренты 3.2.Кейс 1. Деловые экосистемы в виде блокчейн-платформ
4.	ПЗ 4: 4.1. АКС 2: Маркетинговые модели ТЛК 4.2. Деловая игра 2: Инновация бизнес-модели ОАО РЖД или ее дочерних структур с позиций сетевого подхода

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

7.1. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Для формирования четкого представления об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине в самом начале учебного курса обучающийся должен ознакомиться с учебно-методической документацией:

- рабочей программой дисциплины: с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, перечнем знаний и умений, которыми в процессе освоения дисциплины должен владеть обучающийся,
- учебником, учебными пособиями, методическими разработками по данной дисциплине;

- порядком проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации;
- графиком консультаций преподавателей кафедры.

Систематическое выполнение учебной работы на занятиях лекционных и семинарских типов, а также выполнение самостоятельной работы позволит успешно освоить дисциплину.

В процессе освоения дисциплины обучающимся следует:

1. В процессе занятий лекционного типа:
   - слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;
   - ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;
   - задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений.

При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале не удалось, то обратится к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на занятиях семинарского типа.

2. В процессе занятий семинарского типа:
   - активно участвовать в обсуждаемых проблемах;
   - выполнять поставленные преподавателем задачи, выполнять задания;
   - представлять результаты самостоятельной работы по курсу.

Обучающимся, пропустившим занятия (независимо от причин), не имеющим письменного решения задач или не подготовившимся к данному занятию, рекомендуется не позже чем в 2-х недельный срок явиться на консультацию к преподавателю и отчитаться по теме.

3. В процессе выполнения самостоятельной работы:
   - работать с основной и дополнительной литературой по дисциплине, электронными ресурсами, посвященными маркетинговой проблематике;
   - изучить конспект лекций
   - выполнять поставленные преподавателем письменные задания: контрольные работы, презентации и готовиться к устному докладу
   - готовиться к промежуточной аттестации (экзамену).

На занятиях лекционного типа обучающийся получает основной объем информации по каждой теме**:**

- основные понятия, термины;
- даются вопросы для обсуждения;
- обзор основных литературных источников (для возможного самостоятельного изучения материала).

Занятия семинарского типа являются одним из основных видов учебных практических занятий, состоящих в обсуждении обучающимися предложенной заранее темы, а также сообщений, докладов, рефератов, выполненных ими по результатам учебных исследований.

Для подготовки к семинару необходимо:

- внимательно прочитать конспект лекции по данной тематике;
- ознакомиться с соответствующим разделом учебника/ учебного пособия;
- проработать дополнительную литературу и источники;
- решить задачи и выполнить другие письменные задания.

Кроме семинаров проводятся также практические занятия, выполняющие целый спектр различных задач: решение расчетных задач, анализ кейсов – конкретных ситуаций.

7.2. Организация самостоятельной работы

Под самостоятельной работой обучающихся понимается планируемая работа обучающихся, направленная на формирование указанных компетенций, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, без его непосредственного участия.

Методическое обеспечение самостоятельной работы при наличии обучающихся лиц с ограниченными возможностями представляется в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Виды самостоятельной работы по дисциплине представлены в таблице 7.2.1.

Таблица 7.2.1 – Организация самостоятельной работы обучающегося

№ темы	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка к экзамену.
2	Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка разделов аналитической работы 1 (КТ-1). Подготовка презентации аналитической работы 1 (КТ-1). Подготовка к экзамену.
3	Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка разделов аналитической работы 1 (КТ-1). Подготовка к экзамену. Подготовка к проверке знаний по теме. Решение задач и кейсов. Подготовка к экзамену.
4	Подготовка к проверке знаний по теме. Подготовка решения кейса в рамках деловой игры (презентация). Подготовка к экзамену.

Каждый вид СРО, указанный в таблице 7.2.1, обеспечен методическими материалами.

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Клиентоориентированные бизнес-модели энергетических компаний» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

– проблемная лекция (темы №№ 1,2);
– тематическая дискуссия (темы №№1,2)
– анализ конкретных ситуаций (темы №№1, 2,4);
– кейс-технология (темы №№3)
– деловая игра (тема 1,4).

Проблемная лекция - характеризуется проблемным изложением материала: преподаватель ставит вопрос или формулирует проблемную задачу и показывает варианты ответов или способов решения, а студенты наблюдают за поиском и определяют свое отношение к полученному материалу.

Анализ конкретных ситуаций - анализ предложенной ситуации, как совокупности фактов и данных, определяющих то или иное явление, имевшее место в практике, которым в ходе учебных занятий дается оценка.

Кейс-технология - включает порядок рассмотрения, анализа кейса, поиск и презентацию решения, выработку экспертной оценки, опирающейся на определенные критерии. Кейс – разновидность производственной или экономической ситуации, специально сформулированной преподавателем для анализа, решения, оценки обучающимися.

Деловая игра - имитационное моделирование процессов управления социально-экономическими системами и профессиональной деятельностью людей в условных ситуациях с целью изучения и решения возникших проблем. Учебные деловые игры применяются с целью дать практику принятия решений в условиях, приближенных к реальным.

В оценке результатов игры преобладает фактор качества принятых решений.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	**Основная/ дополнительная литература**	**Книгообеспеченность**	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	**Электронные ресурсы**
1	*2*	*3*	*4*
1. Ротер, М. Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / Ротер М., Шук Д., Пер.Муравьевой Г., - 5-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2017. - 136 с. - Текст : электронный.	Основная литература	-	ЭБС ZNANIUM
2. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Остервальдер А., Пинье И., - 2-е изд. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 288 с. - Текст : электронный.	Основная литература	2	ЭБС ZNANIUM
3. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг: Учебное пособие / Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г., Смит А. - Москва :Альпина Пабл., 2016. - 312 с. - Текст : электронный.	Дополнительная литература	-	ЭБС ZNANIUM

Таблица 9.1.2 – Перечень современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД
1	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2	Научная электронная библиотека eLIBRARRY – www.elibrary.ru
3	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru

4	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary – www.oecd-ilibrary.org

Таблица 9.1.3 – Перечень информационных справочных систем (ИСС)

№	Наименование ИСС
1	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.consultant.ru)
2	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.garant.ru)
3	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПбГЭУ или www.kodeks.ru)
4	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
5	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
6	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
7	Электронная библиотека СПбГЭУ– opac.unecon.ru

9.2. Материально-техническое обеспечение учебного процесса

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Таблица 9.2.1 – Перечень программного обеспечения (ПО)

№ п/п	Наименование ПО
1	Microsoft Windows Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г
2	Microsoft Office Professional (КОНТРАКТ № 244/20 «26» июня 2020 г)
3	7-Zip (freeware)

10 ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

11 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформлен отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины.