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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной и методической работе
_____/Шубаева В.Г./
«20» июня 2018 г.

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕРВИСА

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль) программы	Конгрессно-выставочная деятельность
Уровень высшего образования	бакалавриат
Форма обучения	очная

Составитель:
_____/ к.э.н. Василиха Д.Ф

Санкт-Петербург
2018

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: приобретение бакалаврами необходимой квалификации для проведения мероприятий по совершенствованию системы управления доходами предприятия сервиса

Задачи:

- - формирование у обучающихся знаний в области терминологии, методов и методологии дисциплины;
- формирование умений относительно управления доходами предприятия сервиса.
- определение понятия концепции управления доходами предприятия сервиса;
- история и развитие методик и технологий управления доходами предприятия сервиса;
- изучение особенностей ценообразования на предприятиях сервиса;
- ознакомление с каналами продаж услуг предприятий сервиса;
- базовые стратегии управления доходами предприятия сервиса;
- методики и особенности сбора и обработка информации в системах управления доходами;
- показатели доходности предприятия сервиса (RevPAM, ConPAM, RevPAR, RevPASH, GOPPAR и т.д.), развитие методик оценки;
- управление прибылью как совокупность роста доходов и снижения затрат предприятия сервиса;
- контроль эффективности систем управления доходами на предприятиях сервиса.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.09.02 «Управление доходами предприятия сервиса» относится к выборным дисциплинам Блока 1, и является обязательной для освоения обучающимся после их выбора.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

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

Код и наименование компетенции выпускника	Этапы формирования компетенций	Планируемые результаты обучения/индикаторы достижения компетенций (показатели освоения компетенции)
ПК-2 – готовностью к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом	Второй уровень (углубленный) (ПК-2) – 2	Декомпозиция III Знать: принципиальные положения и критерии в системе достижения экономических результатов деятельности предприятия сервиса З2 (III) (ПК-2) Уметь: проводить анализ основных показателей экономической информации предприятия сервиса с применением статистических методов и методов финансового и экономического анализа, принимать обоснованные решения в сфере финансового планирования предприятия сервиса У2 (III) (ПК-2) Владеть: обосновывать выбор модели ценообразования предприятия сервиса В2 (III) (ПК-2)

социальной политики государства		

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 часов, из которых 36 часов самостоятельной работы обучающегося отводится на подготовку и защиту экзамена.

Форма промежуточной аттестации: экзамен - 7 семестр.

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

Таблица 4.1 – Распределение фонда времени по темам дисциплины

Номер и наименование разделов/тем	Объем дисциплины (ак. часы)			
	Контактная работа			СРО
	ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Раздел 1. Теоретические основы управления доходами на предприятиях сервиса				
Тема 1.1. Сущность доходов предприятия сервиса и их роль в экономике предприятия	*3*	*2*		*8*
Тема 1.2. Стратегия и тактика управления доходами предприятия сервиса	*2*	*4*		*8*
Тема 1.3. Анализ, планирование и прогнозирование доходов	*5*	*6*		*8*
Раздел 2. Практические аспекты использования системы управления доходами предприятия сервиса				
Тема 2.1. Ценообразование на предприятии сервиса	6	6		12
Тема 2.2. Разработка и внедрение системы управления доходами	4	10		10
Тема 2.3. Контроль эффективности системы управления доходами предприятия сервиса	2	4		8
Всего по дисциплине:	**22**	**32**	**-**	**54**

*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

РАЗДЕЛ 1. Теоретические основы управления доходами на предприятиях сервиса

Тема 1.1. Сущность доходов предприятия сервиса и их роль в экономике предприятия

Экономическая сущность доходов предприятия. Определение, классификация и функции доходов. Понятие доходов предприятия: доходов от реализации и внереализационных доходов. Порядок признания доходов при методе начисления. Понятие прибыли предприятия, механизм ее формирования. Механизм распределения прибыли

Тема 1.2. Стратегия и тактика управления доходами предприятия сервиса

Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Финансовое значение ценообразования и управления доходами. Процесс управления доходами. Важность статистики при принятии стратегических решений. Системный подход к управлению доходами. Уровни управления доходами. Ключевые факторы, влияющие на доходы предприятия сервиса. Технологии максимизации доходов. Возможности

оптимизации затрат предприятия сервиса. Показатели доходности предприятия сервиса. Сегментация продукта/услуги. Сегментация рынка. Правильная цена. Традиционные стратегии ценообразования. Границы ценообразования и управления доходами. Ценообразование в зависимости от канала продаж. Ценообразование на основе издержек. Ценообразование на основе оценки рынка. Ценообразование на основе ценности продукта/услуги. Юридические особенности управления доходами. Законодательные акты в области ценообразования. ФЗ «О защите конкуренции». Уголовный кодекс (статья 178). Закон Шермана, закон Клейтона, Акт Робинсона-Патмана (или Акт против ценовой дискриминации (Anti-Price Discrimination Act), Римский договор, Зеленая книга по вертикальным ограничениям, Положение по применению конкурентных правил Европейского сообщества в отношении вертикальных ограничений.

Тема 1.3. Анализ, планирование и прогнозирование доходов

Прогнозирование. Прогнозирование как стратегический инструмент. Точность прогнозов. Какие инструменты необходимо разработать для точного предвидения структуры спроса. Прогноз спроса: как прогнозировать будущие результаты, используя big и small data. Календарь спроса предприятий сервиса. Ценность сегментирования при прогнозировании. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования. Бенчмаркинг. Проведение конкурентного анализа. Необходимые рыночные отчеты и исследования. Стратегия и тактика позиционирования предприятия сервиса в его окружении. Бюджетирование. Стратегическое бюджетирование; по дням, по сегментам. Программное обеспечение разработки прогнозов предприятия сервиса.

РАЗДЕЛ 2. Практические аспекты использования системы управления доходами предприятия сервиса

Тема 2.1. Ценообразование на предприятии сервиса

Ценообразование на предприятиях сервиса. Обзор теорий ценообразования. Монополистическое ценообразование. Излишек производителя и излишек потребителя. Виды ценовой дискриминации; первая, вторая и третья степени ценовой дискриминации. Двухкомпонентные тарифы. Скидки с объема продаж. Ценообразование пакетных услуг. Дифференцированное ценообразование. Проблемы дифференцированного ценообразования на предприятиях сервиса. Подход к оптимизационной проблеме в условиях ограниченных мощностей. Влияние сдвигов спроса. Основы оптимизации цен. Специальные цены. Запрос на продукт (Request For Proposal – RFP). Запрос на цену (Request For Quotation – RFQ). Кривая выигрыша/проигрыша. Логистическая регрессия. Сезонные цены на услуги. Лучшая цена (Best available rate – BAR). Определение минимальной цены продажи. Эффективное информирование о ценах предприятий сервиса. Ценообразование для групп и случайных портебителей. Структура тарифов для случайных потребителей. Изменение, сдвиг цен для групп. Корпоративные тарифы, программы лояльности корпоративных клиентов. Ценовой анализ. Анализ цен предприятия сервиса. Функции ценового отклика. Готовность платить определенную цену. Тактическое ценообразование и оптимизация при наличии ограниченного предложения. Оптимальные условия базового ценообразования. Ценообразование в условиях ограниченных мощностей. Калькулирование и использование альтернативных издержек. Дополнительные издержки. Упущенная выгода. Динамическое ценообразование. Розничное динамическое ценообразование. Ценообразование при электронных продажах. Оптимизация объявленных прейскурантных цен. Выявление потребности в создании новых тарифов. Экономика ценового дифференцирования. Ограничения ценового дифференцирования. Тактика ценового дифференцирования. Тактика ценового дифференцирования. Скидки при продажах больших объемов сервисных услуг. Потребительское признание. Потребительское восприятие динамического ценового дифференцирования. Возможности применения теории перспектив. Ценовой образ. Ценовая дифференциация и удовлетворенность клиента.

Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования.

Тема 2.2. Разработка и внедрение системы управления доходами предприятия сервиса

Автоматизированные системы управления доходами. Полуавтоматизированные системы управления доходами. Ручные системы управления доходами. Основные элементы систем управления доходами. Определение ограничений и характеристика условий функционирования системы управления доходами. Развитие собственной внутренней системы управления доходами и ее особенности. Приобретение готовой системы и ее адаптация к условиям предприятия сервиса. Этапы внедрение систем управления доходами. Выбор политики маркетинга в отношении тарифов. Динамическое ценообразование на предприятиях сервиса на основе характеристик спроса. Применение расчета цены на условную единицу продажи. Согласование цены и технических ограничений. Выбор канала продажи услуг. Прямые и непрямые продажи. Традиционные и новые каналы. Затраты на канал распределения (GopPAR на канал). Мощность канала как возможность для повышения доходности. Позиционирование. Разработка специальных пакетов для каналов распределения. Промо-акции. Скрытые скидки. Сегментирование тарифов. Стратегии успешного онлайн маркетинга предприятия сервиса. Важность эффекта «последней минуты». Важность репутации онлайн-ресурса. Повышение эффективности электронных каналов распределения. Социальные сетевые технологии, их применение для повышения доходности: Instagram, Facebook, Twitter, блоги, мобильные приложения, российские социальные системы. Как организовать управление клиентами. Динамические и целевые коммуникации. Повышение лояльности и количества возвратов. Разработка программ стимуляции спроса. Разработка календаря спроса на услуги предприятия сервиса. Программное обеспечение систем управления доходами предприятий сервиса.

Тема 2.3. Контроль эффективности системы управления доходами предприятия сервиса

Значение контроля в системе управления доходами. Виды контроля. Этапы и организация контроля. Способы измерения эффективности управления. Чистый эффект от системы управления доходами. Измерение эффективности системы управления доходами. Управление и контроль с помощью мультипликаторов прибыли. Расчет брутто-прибыли. Измерение эффективности распределения мощностей предприятия сервиса. Методики повышения эффективности информации об услугах предприятия сервиса, разработка рекламных материалов. Анализ непопулярных услуг и возможностей для увеличения их продаж на предприятии сервиса. Анализ моделей поведения клиентов. Анализ результатов в динамике. Анализ для оптимизации результатов. Пороговые кривые. Составление отчетов по использованию конференц и конгрессно-выставочных площадок. Сопоставление и слияние прогноза загрузки и прогноза использования конференц и конгрессно-выставочных площадок. Анализ эффективности продаж конференц и конгрессно-выставочных мероприятий. Ключевые индикаторы использования конференц и конгрессно-выставочных площадок: REVPAM (Revenue per Available Square Meter), CONPAM (Contribution per Available Square Meter), RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour), ConPAST (Contribution per Available Space Time).

6. ЗАНЯТИЯ СЕМИНАРСКОГО ТИПА

Таблица 6.1 – Практические занятия/ Семинарские занятия / Лабораторные работы

№ темы	Тема занятия	Вид занятия / Оценочное средство

1	2	3
Р1		
1.1	СЗ1: Генезис понятия дохода предприятия и подходов к его расчёту	Развернутая беседа
1.2	СЗ2: Стратегии ценообразования: классика и современность	Семинар
	ПЗ1: Сегментирование рынка и потребителей сервисных услуг в Санкт-Петербурге	Практическое занятие
1.3	ПЗ2: Анализ и прогнозирование доходов предприятия сервиса	Практическое занятие
	ПЗ3: Разработка календаря спроса на услуги предприятия сервиса	Практическое занятие
Р2		
2.1	СЗ3: Рыночная конъюнктура, ее использование для анализа и прогнозирования цен предприятия сервиса	Семинар
	ПЗ4: Разработка тарифной политики и расчет цен на услуги предприятия сервиса	Практическое занятие
2.2	ПЗ5: Выбор канала продаж услуг и расчет затрат на их применение	Практическое занятие
	СЗ4: Социальные сетевые технологии и их роль в увеличении дохода предприятий сервиса	Семинар-диспут
	ПЗ6: Разработка программы стимуляции спроса на услуги предприятия сервиса	Практическое занятие
2.3	ПЗ7: Расчёт показателей эффективности продаж предприятия сервиса	Практическое занятие
	ПЗ8: Анализ популярности услуг, выявление непопулярных услуг и поиск путей увеличения их продаж.	Практическое занятие

* ПЗ – практические занятия, СЗ – семинарские занятия, ЛР – лабораторные работы

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,

– 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:

– слушать, конспектировать излагаемый преподавателем материал;

– ставить, обсуждать актуальные проблемы курса, быть активным на занятиях;

– задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений;

– выполнять задания практических занятий полностью и установленные сроки.

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.

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

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	*2*
1.1, 1.2.	Углубленный анализ научно-методической литературы
1.1, 1.2, 2.1.	Выполнение самостоятельной работы по теме занятия (доклада)
2.2.	Подготовка к дискуссии
1.2, 1.3, 2.1, 2.2, 2.3.	Выполнение заданий по практикумам (анализ и оценка ситуаций, разработка рекомендаций, решение задач)
1.1-2.3.	Подготовка к экзамену (изучение списка контрольных вопросов)

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

8. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Управление доходами предприятия сервиса» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- лекция-дискуссия (тема № 2.1);
- проблемная лекция (тема № 1.2);
- ситуационные методы (анализ конкретных ситуаций) (тема 1.2, 1.3);
- решение практических задач: расчетных примеров, кейсов (тема 1,3, 2.1, 2.2, 2.3);
- семинар-диспут (тема 2.2)
- мозговая атака (тема 2.3)

В отличие от лекции-беседы при проведении лекции-дискуссии преподаватель при изложении лекционного материала не только использует ответы учащихся на свои вопросы, но и организует свободный обмен мнениями в интервалах между логическими разделами. Определяющим признаком проблемной лекции является постановка и разрешение учебных проблем с различной степенью приобщения к этому обучаемых.

Анализ конкретных ситуаций является одним из наиболее эффективных и распространенных методов организации познавательной деятельности и предполагает анализ слушателями предложенной ситуации, возникающей при конкретном положении дел, и выработке практического решения.

Через решение практических задач: расчетных примеров, кейсов развивается способность к анализу нерафинированных жизненных и производственных задач. Сталкиваясь с конкретной ситуацией, обучаемый должен определить: есть ли в ней проблема, в чем она состоит, определить свое отношение к ситуации.

Семинар-диспут как прием позволяет использовать систему логически обоснованных доводов для воздействия на мнения, позицию участников учебной группы в процессе непосредственного общения. Сопоставляя противоположные мнения участников, можно увидеть проблему с разных сторон, уточнить взаимные позиции и тем самым уменьшить сопротивление восприятию новой информации, нивелировать скрытые конфликты, поскольку в процессе открытых высказываний появляется возможность устранить эмоциональную предвзятость в оценке позиции участников, выработать групповое решение или групповую поляризацию

Мозговая атака или мозговой штурм – это метод коллективного генерирования идей и конструктивной их проработки для решения проблемы.

9. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Таблица 9.1.1 – Учебно-методическое 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
Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве [Электронный ресурс] : Учебник / Боголюбов В.С. — 2-е изд., испр. и доп .— Электрон. дан. — Москва : Издательство Юрайт, 2018 .— 340с. — (Бакалавр. Академический курс)	Основная		ЭБС Юрайт.
Ценообразование [Электронный ресурс] : Учебное пособие / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева, Е.С. Глазова; Под ред. В.А. Слепова .— 3 .— Москва : Издательство "Магистр" : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018 .— 304 с.	Основная		ЭБС ZNANIUM.
Филатова, Т.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : Учебное пособие/Т.В. Филатова .— 1 .— Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018 .— 236 с.	Основная		ЭБС ZNANIUM.
Воронина,М.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров .— 1 .— Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2016 .— 400 с.	Дополнительная		ЭБС ZNANIUM.
Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм [Электронный ресурс] : Учебник для студентов вузов/Ф. Котлер .— 4, перераб. и доп. — Москва : Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2015 .— 1071 с.	Дополнительная		ЭБС ZNANIUM.
Управление ценами [Электронный ресурс] : Учебник/ Карпов С.В.,Русин В.Н.,Рожков И.В .— 1 .— Москва : Вузовский учебник : ООО	Дополнительная		ЭБС ZNANIUM.

"Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016 .— 236 с.			

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 оформляется отдельным документом и является приложением к рабочей программе дисциплины (модуля).