

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Силин Яков Петрович  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 28.09.2021 10:04:40  
Уникальный программный идентификатор:  
24f866be2aca164840368cb7c509a95314605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

**Одобрена**  
10.12.2020 г.  
протокол № 5  
Зав. кафедрой Капустина Л.М.

**Утверждена**  
Советом по учебно-методическим вопросам  
и качеству образования  
20 января 2021 г.  
протокол № 6  
Председатель Карх Д.А.  
(подпись)



### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

|  |                           |
|--|---------------------------|
| Наименование дисциплины                          | Маркетинг                 |
| Направление подготовки                           | 38.03.01 Экономика        |
| Профиль  | Экономика здравоохранения |
| Форма обучения                                   | очно-заочная              |
| Год набора                                       | 2021                      |
| Разработана:<br>Доцент, к.э.н.<br>Агабабаев М.С. |                           |

Екатеринбург  
2021 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

|  |           |
|--|-----------|
| <b>ВВЕДЕНИЕ</b>  | <b>3</b>  |
| <b>1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   | <b>3</b>  |
| <b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП</b>  | <b>3</b>  |
| <b>3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   | <b>3</b>  |
| <b>4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП</b>   | <b>3</b>  |
| <b>5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН</b>  | <b>4</b>  |
| <b>6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ<br/>ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ</b>  | <b>5</b>  |
| <b>7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>  | <b>7</b>  |
| <b>8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО<br/>ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ<br/>ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ</b>   | <b>10</b> |
| <b>9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ,<br/>НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>   | <b>10</b> |
| <b>10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ<br/>ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ<br/>СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ<br/>ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b> | <b>11</b> |
| <b>11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ<br/>ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ</b>  | <b>11</b> |

## ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

|         |  |
|---------|--|
| ФГОС ВО | Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954) |
| ПС      |  |

### 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины «Маркетинг» является углубление теоретических знаний и приобретение практических навыков организации и управления маркетингом на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности. Изучение данной дисциплины способствует формированию: системного представления о роли и особенностях маркетинга, о возможностях использования маркетинговых инструментов для обеспечения конкурентоспособности предприятий, роста благосостояния общества и гармонично развитой личности студента.

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

### 3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

| Промежуточный контроль | Часов            |                                |        |   |  | 3.е. |
|------------------------|------------------|--------------------------------|--------|---|--|------|
|                        | Всего за семестр | Контактная работа (по уч.зан.) |        |   | Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых |      |
|                        |                  | Всего                          | Лекции | Практические занятия, включая курсовое проектирование |  |      |
| Семестр 5              |                  |                                |        |   |  |      |
| Зачет                  | 108              | 20                             | 8      | 12  | 84   | 3    |

### 4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

| Шифр и наименование компетенции | Индикаторы достижения компетенций |
|---------------------------------|-----------------------------------|
| организационно-управленческий   |                                   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| ПК-8<br>критически<br>предлагаемые<br>управленческих<br>разработать и<br>предложения по<br>совершенствованию<br>учетом критериев<br>социально-экономической<br>эффективности, рисков и<br>возможных социально-<br>экономических последствий<br>для организаций<br>здравоохранения | Способность<br>оценить варианты<br>управленческих решений<br>и обосновать<br>предложения по их<br>совершенствованию с<br>учетом критериев<br>социально-экономической<br>эффективности, рисков и<br>возможных социально-<br>экономических последствий<br>для организаций<br>здравоохранения | ИД-1.ПК-8 Знать: критерии социально-экономической<br>эффективности, виды рисков с целью принятия обоснованных<br>управленческих решений в учреждениях здравоохранения   |
|   |  | ИД-2.ПК-8 Уметь: критически оценить предлагаемые варианты<br>управленческих решений   |
|   |  | ИД-3.ПК-8 Иметь практический опыт (трудовые действия)<br>разработки и обоснования предложений по совершенствованию<br>управленческих решений с учетом критериев<br>социально-экономической эффективности, рисков и возможных<br>социально-экономических последствий для учреждения<br>здравоохранения |

## 5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

| Тема      | Часов                           |             |                                |              |                      |                |                                 |
|-----------|---------------------------------|-------------|--------------------------------|--------------|----------------------|----------------|---------------------------------|
|           | Наименование темы               | Всего часов | Контактная работа (по уч.зан.) |              |                      | Самост. работа | Контроль самостоятельной работы |
|           |                                 |             | Лекции                         | Лабораторные | Практические занятия |                |                                 |
| Семестр 5 |                                 | 104         |                                |              |                      |                |                                 |
| Тема 1.   | Теоретические основы маркетинга | 16          | 2                              |              | 2                    | 12             |                                 |
| Тема 2.   | Маркетинговые исследования      | 15          | 1                              |              | 2                    | 12             |                                 |

|         |  |    |   |  |   |    |  |
|---------|--|----|---|--|---|----|--|
| Тема 3. | Основные направления комплексного исследования рынка | 24 | 2 |  | 2 | 20 |  |
| Тема 4. | Комплекс маркетинга                                  | 36 | 2 |  | 4 | 30 |  |
| Тема 5. | Организация и управление маркетингом                 | 13 | 1 |  | 2 | 10 |  |

## 6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

| Раздел/Тема   | Вид оценочного средства   | Описание оценочного средства  | Критерии оценивания                                     |
|---|---|---|---|
| Текущий контроль (Приложение 4)   |   |   |   |
| Тема 1.<br>Теоретические основы маркетинга  | Анализ определения маркетинга.<br>Задание- Динамика потребностей.<br>Кейс "Концепции маркетинга".<br>Приложение 4 | Выполняется в подгруппах. Каждая подгруппа рассматривает 20 определений.<br>Понимание вопроса, аргументированность ответа, авторская позиция.   | 20 баллов<br>10 баллов<br>10 баллов<br>Итого: 40 баллов |
| Тема 2.<br>Маркетинговые исследования   | Задание - анализ макро-, микро-среды и комплекса маркетинга.<br>Кейс "Маркетинговая среда"<br>Приложение 4        | Понимание вопроса, аргументированность ответа, авторская позиция  | 10 баллов<br><br>10 баллов                              |
| Тема 3.<br>Основные направления комплексного исследования рынка                   | Расчетные задачи<br>Приложение 4  | Правильность решения.   | 10 баллов   |
| Тема 4.<br>Комплекс маркетинга<br>Тема 5.<br>Организация и управление маркетингом | Деловая игра "Создание фирмы"<br>Приложение 4   | Оригинальность и новизна идеи.<br>Понимание вопроса, аргументированность ответа, авторская позиция. Способность принятия самостоятельных маркетинговых решений в условиях неполной информации и прогнозировать последствия их применения. | 30 баллов   |
| Промежуточный контроль (Приложение 5)   |   |   |   |
| 5 семестр (За)  | Тест  | 25 вопрос   | 50%-100%  |

## ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

| Показатель оценки | По 5-балльной системе | Характеристика показателя  |
|-------------------|-----------------------|--|
| 100% - 85%        | отлично               | обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне   |
| 84% - 70%         | хорошо                | обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.<br><br>Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.) |
| 69% - 50%         | удовлетворительно     | обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне.<br>Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.  |
| 49 % и менее      | неудовлетворительно   | обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов.<br>Не сформированы умения и навыки для решения  |
| 100% - 50%        | зачтено               | характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»   |
| 49 % и менее      | не зачтено            | характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»  |

## 7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 7.1. Содержание лекций

|  |
|--|
| <p>Тема 1. Теоретические основы маркетинга</p> <p>Понятие, сущность и содержание маркетинга. Этапы развития маркетинга. Эволюция концепций управления маркетингом. Современные тенденции в маркетинге. Виды спроса и маркетинга. Цели, задачи, принципы и функции маркетинга.</p>  |
| <p>Тема 2. Маркетинговые исследования</p> <p>Понятие и значение маркетинговых исследований. Информационное обеспечение маркетинга. Структура и содержание основных этапов маркетингового исследования. Методологические аспекты маркетинговых исследований. Количественные и качественные методы исследования. Виды маркетинговой информации, их достоинства и недостатки. Маркетинговый инструментарий. Виды и способы сбора маркетинговой информации. Анализ маркетинговой информации для принятия управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий для организаций здравоохранения</p>   |
| <p>Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка</p> <p>Понятие и классификация товарных рынков. Конъюнктура рынка, конъюнктурообразующие факторы и показатели. Сущность и значение сегментирования рынка. Общие и специфические критерии сегментирования. Оценка привлекательности сегмента, выбор целевого сегмента. Позиционирование. Методы управления поведением потребителей. Маркетинговые инструменты исследования конкурентной ситуации. Модели рынка и особенности поведения фирмы при различных моделях. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. Бенчмаркинг. Факторы окружающей среды маркетинга.</p>  |
| <p>Тема 4. Комплекс маркетинга</p> <p>Товарная политика в системе маркетинга</p> <p>Понятие и сущность товара в маркетинге. Основные способы классификации товаров в маркетинге. Мультиатрибутивная модель товара. Концепция и характеристика основных этапов жизненного цикла товара. Новый товар в маркетинге. Инструменты товарной политики. Показатели и методы оценки конкурентоспособности товара.</p> <p>Ценообразование в системе маркетинга.</p> <p>Понятие, сущность и значение цены в маркетинге. Виды цен. Структура процесса ценообразования. Методы установления цен с учётом спроса, с ориентацией на затраты и конкурентов. Стратегии ценообразования. Способы дифференциации цен. Ассортиментное ценообразование. Реакция рынка на изменение цен.</p> <p>Распределительная политика в системе маркетинга</p> <p>Понятие распределения. Функции, задачи и структура системы распределения. Виды каналов распределения. Прямой и косвенный сбыт. Способы оценки эффективности канала распределения. Вертикальная маркетинговая система. Виды и методы оптовой и розничной торговли.</p> <p>Коммуникационная политика в системе маркетинга</p> <p>Понятие и виды маркетинговых коммуникаций. Реклама в системе маркетинговых коммуникаций: цель, понятие, функции, виды, средства распространения. Структура и содержание основных разделов плана рекламных мероприятий. Оценка эффективности рекламной кампании. Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках. Основные виды и методы междугородных маркетинговых коммуникаций</p> |
| <p>Тема 5. Организация и управление маркетингом</p> <p>Принципы организации маркетинга на предприятии. Особенности организационных структур службы маркетинга. Функции и задачи службы маркетинга. Значение, структура и содержание основных разделов стратегического плана маркетинга. Стратегии маркетинга. Оценка маркетинговых возможностей предприятия. Бюджет маркетинга. Критерии социально-экономической эффективности маркетинговых управленческих решений в учреждениях здравоохранения</p>  |

## 7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

|   |
|---|
| <p>Тема 1. Теоретические основы маркетинга</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность, основные понятия, концепции маркетинга.</li> <li>2. Методы, функции, цель, принципы маркетинга</li> <li>3. Типы маркетинга</li> <li>4. Кейс</li> </ol> |
|---|



|   |
|---|
| <p>Тема 2. Маркетинговые исследования</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Маркетинговая среда предприятия. Анализ и прогнозирование внешней и внутренней среды организаций здравоохранения</li> <li>2. Сущность и этапы маркетинговых исследований</li> <li>3. Требования к составлению опросного листа (анкеты)</li> <li>4. Анализ маркетинговой информации для принятия управленческих решений с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий для организаций здравоохранения</li> <li>5. Кейс</li> </ol> |
| <p>Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристики потребительских и организационных рынков</li> <li>2. Методы анализа рынков</li> <li>3. Поведение потребителя в маркетинге</li> <li>4. Сегментация рынка и позиционирования товара</li> <li>5. Кейс</li> </ol>  |
| <p>Тема 4. Комплекс маркетинга</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Товар и товарная политика в маркетинге</li> <li>2. Цена и ценовая политика в маркетинге.</li> <li>3. Сбытовая система и организация товародвижения</li> <li>4. Коммуникация политика в маркетинге. Особенности продвижения товаров на внешних рынках.</li> </ol>   |
| <p>Тема 5. Организация и управление маркетингом</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организации маркетинга на предприятии здравоохранения.</li> <li>2. Виды маркетинговых стратегий</li> </ol>  |

### 7.3. Содержание самостоятельной работы

|   |
|---|
| <p>Тема 1. Теоретические основы маркетинга</p> <p>Этапы развития и особенности маркетинга в России</p>  |
| <p>Тема 2. Маркетинговые исследования</p> <p>Исследование рынка конкретного товара (услуги) города Екатеринбург (Свердловской области)</p>  |
| <p>Тема 3. Основные направления комплексного исследования рынка</p> <p>Проводить сегментацию конкретного рынка</p>  |
| <p>Тема 4. Комплекс маркетинга</p> <p>Деловая игра: «Проект программы маркетинга нового продукта»</p> <p>В ходе деловой игры студенты делятся на группы и методом мозгового штурма разрабатывают основные элементы комплекса маркетинга принципиально нового продукта (товара или услуги): товарную, ценовую, распределительную и коммуникационную политику. Подготавливают презентацию и защищают свой проект.</p> |
| <p>Тема 5. Организация и управление маркетингом</p> <p>Организация и управление маркетингом на примере конкретных предприятий.</p>  |

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 1.

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену  
Приложение 2.

7.3.3. Перечень курсовых работ  
Курсовые работы учебным планом не предусмотрены.

7.4. Электронное портфолио обучающегося  
Размещение работ не предусмотрено

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы  
не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы  
не предусмотрено

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

### ***По заявлению студента***

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

## **9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Сайт библиотеки УрГЭУ**

<http://lib.usue.ru/>

### **Основная литература:**

1. Корнеева И. В., Хруцкий В. Е. Маркетинг. [Электронный ресурс]:учебник и практикум для академического бакалавриата : для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям. - Москва: Юрайт, 2019. - 436 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/434598>

2. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 292 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1069190>

3. Григорьев М. Н. Маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 559 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/449789>

4. Нуралиев С.У., Нуралиева Д.С. Маркетинг. [Электронный ресурс]:Учебник. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 360 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093217>

5. Романов А.А., Басенко В.П. Маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2020. - 438 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1093246>

**Дополнительная литература:**

1. Чернышева А. М., Якубова Т. Н. Промышленный (B2B) маркетинг. [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 472 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/466297>

2. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг. Менеджмент.: научное издание. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2020. - 844

**10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Перечень лицензионного программного обеспечения:**

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

**Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

-Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

**11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия. обеспечивающие тематические иллюстрации.