

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Косенок Сергей Михайлович
Должность: ректор
Дата подписания: 18.06.2024 12:35:29
Уникальный программный ключ:
e3a68f3eaa1e62674b54f4998099d3d6bfdcf836

Бюджетное учреждение высшего образования
Ханты-Мансийского автономного округа-Югры
"Сургутский государственный университет"

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР

_____ Е.В. Коновалова

13 июня 2024г., протокол УМС №5

МОДУЛЬ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ДИСЦИПЛИН

Основы предпринимательской деятельности

рабочая программа дисциплины (модуля)

| | | |
|-------------------------|---|--|
| Закреплена за кафедрой | Финансов, денежного обращения и кредита | |
| Учебный план | b400301-ПубПр-24-2.plx 40.03.01 Юриспруденция Направленность (профиль): Юрист публичного права и управления | |
| Квалификация | Бакалавр | |
| Форма обучения | очная | |
| Общая трудоемкость | 3 ЗЕТ | |
| Часов по учебному плану | 108 | Виды контроля в семестрах: зачеты с оценкой 4 |
| в том числе: | | |
| аудиторные занятия | 48 | |
| самостоятельная работа | 56 | |

Распределение часов дисциплины по семестрам

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | 4 (2.2) | | Итого | |
|---|---------|-----|-------|-----|
| | Неделя | | | |
| Вид занятий | уп | рп | уп | рп |
| Лекции | 16 | 16 | 16 | 16 |
| Практические | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Контроль самостоятельной работы | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Итого ауд. | 48 | 48 | 48 | 48 |
| Контактная работа | 52 | 52 | 52 | 52 |
| Сам. работа | 56 | 56 | 56 | 56 |
| Итого | 108 | 108 | 108 | 108 |

Программу составил(и):

Ст. преподаватель, Смирнова И.В.;

Рабочая программа дисциплины

Основы предпринимательской деятельности

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (приказ Минобрнауки России от 13.08.2020 г. № 1011)

составлена на основании учебного плана:

40.03.01 Юриспруденция

Направленность (профиль): Юрист публичного права и управления

утвержденного учебно-методическим советом вуза от 13.06.2024 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Финансов, денежного обращения и кредита

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Каратаев А.С.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

| | |
|-----|--|
| 1.1 | Формирование у обучающихся комплекса теоретических знаний, умений и практических навыков в сфере экономики, предпринимательства и управления инновационными проектами. |
| 1.2 | Формирование у обучающихся способностей определять круг задач в области предпринимательской деятельности и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений. |
| 1.3 | Формирование у обучающихся способностей осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде в сфере предпринимательства. |

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

| | |
|--------------------|--|
| Цикл (раздел) ООП: | Б1.О.01 |
| 2.1 | Требования к предварительной подготовке обучающегося: |
| 2.1.1 | Русский язык и культура речи |
| 2.1.2 | Цифровая грамотность |
| 2.1.3 | Основы проектной деятельности |
| 2.2 | Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: |
| 2.2.1 | Основы экономической культуры |
| 2.2.2 | Предпринимательское право |
| 2.2.3 | Банковское право |

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

УК-3.1: Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели

УК-3.2: При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды

УК-3.3: Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата

УК-2.1: Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта

УК-2.2: Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения

УК-2.3: Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает способ решения поставленных задач

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

| | |
|------------|---|
| 3.1 | Знать: |
| 3.1.1 | теоретические основы организации предпринимательской деятельности; |
| 3.1.2 | необходимые для осуществления предпринимательской деятельности правовые нормы, имеющиеся ресурсы и ограничения, используемые для формулировки проблемы, решение которой связано с достижением цели проекта; |
| 3.1.3 | типологию и факторы формирования команд для определения своей роли в команде. |
| 3.2 | Уметь: |
| 3.2.1 | определять связи между поставленными задачами предпринимательской деятельности и ожидаемыми результатами их решения; |

| | |
|-------|--|
| 3.2.2 | анализировать альтернативные варианты решений для достижения намеченных результатов; |
| 3.2.3 | разрабатывать план, определять целевые этапы и основные направления работ по проекту; |
| 3.2.4 | определять свою роль в команде проекта учитывая особенности поведения других членов команды и исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели. |

| 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) | | | | | | |
|---|---|----------------|-------|----------------------|--|------------|
| Код занятия | Наименование разделов и тем /вид занятия/ | Семестр / Курс | Часов | Компетенции | Литература | Примечание |
| | Раздел 1. Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. | | | | | |
| 1.1 | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Лек/ | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 1.2 | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Пр/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 | |
| 1.3 | Тема 1. Вводный раздел. Федеральный проект. Рынки НТИ. /Ср/ | 4 | 6 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| | Раздел 2. Тема 2. Формирование и развитие команды | | | | | |
| 2.1 | Тема 2. Формирование и развитие команды /Лек/ | 4 | 1 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 2.2 | Тема 2. Формирование и развитие команды /Пр/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 | |
| 2.3 | Тема 2. Формирование и развитие команды /Ср/ | 4 | 6 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 | |
| | Раздел 3. Тема 3. Что такое продукт. | | | | | |

| | | | | | |
|--|--|---|---|----------------------|--|
| 3.1 | Тема 3. Что такое продукт. /Лек/ | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 3.2 | Тема 3. Что такое продукт. /Пр/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 |
| 3.3 | Тема 3. Что такое продукт. /Ср/ | 4 | 6 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 4. Тема 4. Целевая аудитория | | | | | |
| 4.1 | Тема 4. Целевая аудитория /Лек/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 4.2 | Тема 4. Целевая аудитория /Пр/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 4.3 | Тема 4. Целевая аудитория /Ср/ | 4 | 6 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 5. Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ конкурентов. | | | | | |
| 5.1 | Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Лек/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |

| | | | | | |
|--|---|---|---|----------------------|--|
| 5.2 | Тема 5. Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Пр/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 |
| 5.3 | Тема Гипотеза о проблеме. оценка рынка и анализ /Ср/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 6. Тема 6. Customer development. | | | | | |
| 6.1 | Тема 6. Customer development. /Лек/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 6.2 | Тема 6. Customer development. /Пр/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 6.3 | Тема 6. Customer development. /Ср/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 7. Тема 7. Ценность. MVP. | | | | | |
| 7.1 | Тема 7. Ценность. MVP. /Лек/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 7.2 | Тема Ценность. MVP. /Ср/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|-----------------------------|--|
| 7.3 | Тема 7. Создание и развитие стартапа /Пр/ | 4 | 1 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 8. Тема 8. Интервью о решении | | | | | |
| 8.1 | Тема 8. Интервью о решении /Лек/ | 4 | 1 | УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 8.2 | Тема 8. Интервью о решении /Пр/ | 4 | 1 | УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 8.3 | Тема 8. Инструменты привлечения финансирования /Ср/ | 4 | 4 | УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 9. Тема 9. Бизнес моделирование | | | | | |
| 9.1 | Тема 9. Бизнес моделирование /Лек/ | 4 | 2 | УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 9.2 | Тема 9. Бизнес моделирование /Пр/ | 4 | 2 | УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 9.3 | Тема 9. Бизнес моделирование /Ср/ | 4 | 4 | УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| Раздел 10. Тема 10. Финансы и юнит-экономика | | | | | |

| | | | | | |
|------|--|---|---|--|--|
| 10.1 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Лек/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 10.2 | Тема 10. Финансы и юнит- экономика /Пр/ | 4 | 2 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 10.3 | Тема 10. Финансы и юнит-экономика /Ср/ | 4 | 4 | УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| | Раздел 11. Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? | | | | |
| 11.1 | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Пр/ | 4 | 2 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 11.2 | Тема 11. PR в стартапе. Построение воронки продаж. Где найти деньги? /Ср/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| | Раздел 12. Тема 12. Презентация и публичные выступления | | | | |
| 12.1 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Пр/ | 4 | 2 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |
| 12.2 | Тема 12. Презентация и публичные выступления /Ср/ | 4 | 4 | УК-3.1 УК-3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э1 Э2 Э3 |

| | | | | | |
|------|--------------|---|---|--|---|
| 12.3 | /Контр.раб./ | 4 | 0 | | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 |
| 12.4 | /ЗачётСОц/ | 4 | 0 | УК-3.1 УК- 3.2 УК-3.3 УК-2.1 УК- 2.2 УК-2.3 | Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4Л3.1 Л3.2 Л3.3 Л3.4 Э2 Э3 |

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

5.1. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации

Представлены отдельным документом

5.2. Оценочные материалы для диагностического тестирования

Представлены отдельным документом

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|------------------------------|--|-----------------------|----------|
| Л1.1 | Наумов В.Н., Шубаева В.Г. | Основы предпринимательской деятельности: Учебник | Электронный ресурс | 1 |
| Л1.2 | Лапуста М. Г. | Предпринимательство: Учебник | Электронный ресурс | 1 |
| Л1.3 | Спиридонова Е. А. | Создание стартапов: учебник для вузов | Электронный ресурс | 1 |
| Л1.4 | Чеберко Е. Ф. | Основы предпринимательской деятельности: учебник и практикум для вузов | Электронный ресурс | 1 |

6.1.2. Дополнительная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|---------------------|--|-----------------------|----------|
| Л2.1 | Асмолова М.Л. | ✦ Искусство презентаций и ведения переговоров: Учебное пособие | Электронный ресурс | 1 |

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|---|--|--------------------|----------|
| Л2.2 | Бланк, Стив, Дорф, Боб, Гутман, Т., Окунькова, И., Бакушева, Е. | Стартап: Настольная книга основателя | Электронный ресурс | 1 |
| Л2.3 | Панфилова А. П., Верещагиной Н. О. | Презентации и переговоры в профессиональной деятельности: учебно-практическое пособие | Электронный ресурс | 1 |
| Л2.4 | Остервальдер А., Пинье И., Этьембль Ф., Смит А. | Непобедимая компания: как непрерывно обновлять бизнес-модель вашей организации, вдохновляясь опытом лучших: Практическое пособие | Электронный ресурс | 1 |

6.1.3. Методические разработки

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Колич-во |
|------|--|--|--------------------|----------|
| Л3.1 | Дубровская Е. Н., Смирнова И. В. | Основы предпринимательской деятельности: методические рекомендации для практических занятий и самостоятельных работ | Электронный ресурс | 1 |
| Л3.2 | Мастроджакомо С., Остервальдер А. | Инструменты командной работы: Пять способов сплотить команду, выстроить доверительные отношения и добиться высоких результатов: Практическое пособие | Электронный ресурс | 1 |
| Л3.3 | Хвостов А. Б., Вольф Е. В., Есипов А. В., Катаев С. Е., Хвостова А. Б. | Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов | Электронный ресурс | 1 |
| Л3.4 | Андриссен М., Бланк С., Батлер Т., Вассерман Н., Винарски Н. | Предпринимательство и стартапы: Практическое пособие | Электронный ресурс | 1 |

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

| | |
|----|---|
| Э1 | АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК») — государственный фонд фондов и институт развития венчурного рынка Российской Федерации https://www.rvc.ru/ |
| Э2 | Всемирная организация интеллектуальной собственности https://www.wipo.int/portal/ru/ |
| Э3 | Федеральная служба по интеллектуальной собственности https://rupto.ru/ru |

6.3.1 Перечень программного обеспечения

| | |
|---------|--|
| 6.3.1.1 | Операционная система Microsoft Windows, пакет прикладных программ microsoft Office |
|---------|--|

6.3.2 Перечень информационных справочных систем

| | |
|---------|--|
| 6.3.2.1 | «Национальная электронная библиотека» нэб.рф |
| 6.3.2.2 | Гарант-информационно-правовой портал. http://www.garant.ru/ |
| 6.3.2.3 | КонсультантПлюс – надежная правовая поддержка. http://www.consultant.ru/ |
| 6.3.2.4 | Электронные книги Springer Nature (Science, Technology and Medicine Collections) https://link.springer.com/ |

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| | |
|-----|---|
| 7.1 | Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (практических занятий), групповых и индивидуальных консультаций, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения (доска, экран (стационарный или переносной), проектор (стационарный или переносной)). Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечения доступа в электронную информационно-образовательную среду организации. |
|-----|---|