

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: Автономная некоммерческая организация высшего образования
ФИО: Искаков Ирлан Жангазыевич **«Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕвразЭС»**
Должность: Ректор
Дата подписания: 01.08.2022 09:05:16
Уникальный программный ключ:
a748d5b672796bd7b37612bb23a3449357804892a0d120774ea9def3ef7a2bc0

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Инновационные технологии в профессиональной деятельности

(наименование дисциплины)

Направление подготовки/Специальность 38.03.06 Торговое дело

Квалификация выпускника Бакалавр

Направленность (профиль) Торговое дело

2022 г.

1. Место дисциплины в структуре образовательной программы, входные требования для освоения дисциплины (при необходимости)

Дисциплина «Инновационные технологии в профессиональной деятельности» относится к дисциплинам вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

2. Объем дисциплины в зачетных единицах

Объем дисциплины составляет 4 зачетные единицы.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Тема 1. Состояние, тенденции и перспективы развития торгового дела в России.

Тема 2. Внешняя среда розничной торговли: мировые тенденции

Тема 3. Розничные торговые сети: понятие, виды, форматы, принципы организации, типология развития

Тема 4. Инновации в рыночной экономике: понятийный аппарат.

Тема 5. Инновационного развитие субъектов оптово-розничной торговли

Тема 6. Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли

Тема 7. Управление инновационным развитием торговых предприятий

Тема 8. Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

4. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины

Изучение дисциплины включает контактную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях в форме занятий различных типов в соответствии со спецификой дисциплины и самостоятельную работу обучающихся в объемах соответственно учебному плану. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Теоретические занятия

Тема 1. Состояние, тенденции и перспективы развития торгового дела в России.

Состояние торговой отрасли в РФ. Развитие услуг розничной торговли. Тенденции развития оптово-розничной торговли. Государственные приоритеты в области развития розничной торговли. Стратегия развития розничной торговли в РФ. Законодательное регулирование торговой отрасли в РФ.

Тема 2. Внешняя среда розничной торговли: мировые тенденции

Понятие внешней среды торгового предприятия. Изменения в факторах макросреды. Изменения в микросреде розничной торговли. Изменения потребителей на мировых розничных рынках (структура, поведение, ожидания и предпочтения). Характеристика угроз и основных тенденций в конкурентной среде ритейла.

Тема 3. Розничные торговые сети: понятие, виды, форматы, принципы организации, типология развития

Сетевой принцип развития розничной торговли. Понятие "розничная торговая сеть". Экономические стратегии развития розничных торговых сетей. Виды розничных торговых сетей. Типология развития розничных торговых сетей. Зарубежный опыт развития розничных торговых сетей.

Тема 4. Инновации в рыночной экономике: понятийный аппарат.

Развитие теории об инновациях. Сущность понятия «инновация» и основные характеристики ее определяющие. Классификация инноваций. Инновационная деятельность и инновационный процесс. Инновационная активность.

Тема 5. Инновационное развитие субъектов оптово-розничной торговли

Актуализация инновационного развития торговли. Специфика инноваций в торговле. Виды инноваций в торговле. Маркетинговые, управленческие и технико-технологические инновации в оптово-розничной торговле. Влияние инноваций на экономические показатели деятельности торговых предприятий.

Тема 6. Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли

Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Методы управления персоналом. Внедрение инноваций. Оценка эффективности внедренных инноваций. Социальные аспекты инноваций в торговле.

Тема 7. Управление инновационным развитием торговых предприятий

Значение инновационного менеджмента в развитии торгового предприятия. Цели, задачи и функции инновационного менеджмента Современная концепция управления инновационной деятельностью организации, в т.ч. торговой. Управление знаниями и информацией.

Тема 8. Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

Семинарские занятия

Тема 1. Состояние, тенденции и перспективы развития торгового дела в России.

Состояние торговой отрасли в РФ. Развитие услуг розничной торговли. Тенденции развития оптово-розничной торговли. Государственные приоритеты в области развития розничной торговли. Стратегия развития розничной торговли в РФ. Законодательное регулирование торговой отрасли в РФ.

Тема 2. Внешняя среда розничной торговли: мировые тенденции

Понятие внешней среды торгового предприятия. Изменения в факторах макросреды. Изменения в микросреде розничной торговли. Изменения потребителей на мировых розничных рынках (структура, поведение, ожидания и предпочтения). Характеристика угроз и основных тенденций в конкурентной среде ритейла.

Тема 3. Розничные торговые сети: понятие, виды, форматы, принципы организации, типология развития

Сетевой принцип развития розничной торговли. Понятие "розничная торговая сеть". Экономические стратегии развития розничных торговых сетей. Виды розничных торговых сетей. Типология развития розничных торговых сетей. Зарубежный опыт развития розничных торговых сетей.

Тема 4. Инновации в рыночной экономике: понятийный аппарат.

Развитие теории об инновациях. Сущность понятия «инновация» и основные характеристики ее определяющие. Классификация инноваций. Инновационная деятельность и инновационный процесс. Инновационная активность.

Тема 5. Инновационного развитие субъектов оптово-розничной торговли

Актуализация инновационного развития торговли. Специфика инноваций в торговле. Виды инноваций в торговле. Маркетинговые, управленческие и технико-технологические инновации в оптово-розничной торговле. Влияние инноваций на экономические показатели деятельности торговых предприятий.

Тема 6. Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли

Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Методы управления персоналом. Внедрение инноваций. Оценка эффективности внедренных инноваций. Социальные аспекты инноваций в торговле.

Тема 7. Управление инновационным развитием торговых предприятий

Значение инновационного менеджмента в развитии торгового предприятия. Цели, задачи и функции инновационного менеджмента Современная концепция управления инновационной деятельностью организации, в т.ч. торговой. Управление знаниями и информацией.

Тема 8. Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

Практические занятия

Тема 1. Состояние, тенденции и перспективы развития торгового дела в России.

Состояние торговой отрасли в РФ. Развитие услуг розничной торговли. Тенденции развития оптово-розничной торговли. Государственные приоритеты в области развития розничной торговли. Стратегия развития розничной торговли в РФ. Законодательное регулирование торговой отрасли в РФ.

Тема 2. Внешняя среда розничной торговли: мировые тенденции

Понятие внешней среды торгового предприятия. Изменения в факторах макросреды . Изменения в микросреде розничной торговли Изменения потребителей на мировых розничных рынках (структура, поведение, ожидания и предпочтения). Характеристика угроз и основных тенденций в конкурентной среде ритейла.

Тема 3. Розничные торговые сети: понятие, виды, форматы, принципы организации, типология развития

Сетевой принцип развития розничной торговли. Понятие "розничная торговая сеть". Экономические стратегии развития розничных торговых сетей. Виды розничных торговых сетей. Типология развития розничных торговых сетей. Зарубежный опыт развития розничных торговых сетей.

Тема 4. Инновации в рыночной экономике: понятийный аппарат.

Развитие теории об инновациях. Сущность понятия «инновация» и основные характеристики ее определяющие. Классификация инноваций. Инновационная деятельность и инновационный процесс. Инновационная активность.

Тема 5. Инновационного развитие субъектов оптово-розничной торговли

Актуализация инновационного развития торговли. Специфика инноваций в торговле. Виды инноваций в торговле. Маркетинговые, управленческие и технико-технологические

инновации в оптово-розничной торговле. Влияние инноваций на экономические показатели деятельности торговых предприятий.

Тема 6. Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли

Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле. Поиск идей инноваций. Отбор идей. Методы управления персоналом. Внедрение инноваций. Оценка эффективности внедренных инноваций. Социальные аспекты инноваций в торговле.

Тема 7. Управление инновационным развитием торговых предприятий

Значение инновационного менеджмента в развитии торгового предприятия. Цели, задачи и функции инновационного менеджмента Современная концепция управления инновационной деятельностью организации, в т.ч. торговой. Управление знаниями и информацией.

Тема 8. Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

Анализ инновационной деятельности розничных торговых предприятий

5. Методические рекомендации для обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа студентов включает усвоение теоретического материала, подготовку к практическим (семинарским) занятиям, выполнение самостоятельных заданий, изучение литературных источников, использование Internet-данных, изучение нормативно-правовой базы, подготовку к текущему контролю знаний, к промежуточной аттестации.

Вопросы и задания для самоконтроля

Тема 1. Состояние, тенденции и перспективы развития торгового дела в России.

8. Основные экономические показатели развития розничной торговли в РФ.
9. Проблемы развития торговой отрасли.
10. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ.
11. Современные тенденции развития розничной торговли в РФ.

Тема 2. Внешняя среда розничной торговли: мировые тенденции

8. Внешняя макросреда торговых предприятий.
9. Внешняя микросреда торговых предприятий.
10. Портрет современного покупателя.

Тема 3. Розничные торговые сети: понятие, виды, форматы, принципы организации, типология развития

Кейс "Типология развития розничных торговых сетей"

Тема 4. Инновации в рыночной экономике: понятийный аппарат.

Тема доклада "Проблематика развития теории инноваций"

Тема 5. Инновационное развитие субъектов оптово-розничной торговли

Письменная работа, примерные вопросы: "Маркетинговые инновации в продвижении торговых сетей"

Тема 6. Организация процесса внедрения инноваций на предприятиях оптово-розничной торговли

1. Особенности внедрения инноваций в розничной торговле.
2. Основные этапы процесса внедрения инноваций в розничной торговле.

Тема 7. Управление инновационным развитием торговых предприятий

Письменная работа, примерные вопросы: Кейс "Управление инновационным развитием мультиформатной сети"

6. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6.1 Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций

В процессе изучения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

- способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (**ПК-11**)

Код и формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ПК-11 - способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Знает: инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);
	Умеет: разрабатывать инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной);
	Владеет: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

6.2. Перечень оценочных материалов

Оценочные материалы представляют собой задания для выполнения обучающимся, позволяющие ему приобрести теоретические знания, практически умения (навыки) и опыт, а также решать задачи, связанные с будущей профессиональной деятельностью. Включают в себя задания для текущего контроля уровня успеваемости, оценивающие ход освоения обучающимися дисциплины, и задания для промежуточной аттестации обучающихся, обеспечивающие оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине.

Примерные задания для проведения текущего контроля успеваемости

Перечень тем докладов

1. Направления развития современной торговли, проблемы и их возможные решения.
2. Этапы становления торговых инноваций.
3. Место России в инновационном процессе.
4. Роль инноваций в экономическом развитии.
5. Тенденции развития отечественного ритейла в условиях глобализации мировой экономики.
6. Методология инновационных процессов в торговле.
7. Функции и методы инновационного управления в торговле.
8. Этапы инновационного управления в торговле.
9. Формирование конкурентных преимуществ торгового предприятия.
10. Роль инноваций в формировании эффективной организационной и управленческой структур в торговле
11. Становление ведущих отечественных и зарубежных оптовых торговых сетей.
12. Управление товародвижением в оптовой торговле: новации и эффективные приемы.
13. Инновационные методы управление персоналом в оптовой торговле.
14. Инновационные методы продвижения товара в оптовой торговле.
15. Принципы оптимизации бизнеса, примененные группой компаний Metro.
16. Маркетинговые приемы компании ИКЕА.
17. Маркетинговые технологии братьев Альбрехт для дискаунтера Aldi.
18. Принципы строительства Wal-Mart и технологии, примененные Сэмом Уолтоном.
19. Принципы строительства сетевой корпорации, примененные Ингваром Кампрадом.
20. Инновации компании Tesko в маркетинге.
21. Принципы повышения эффективности сетевого магазина, предложенные семьей Мюлье.
22. Оценка эффективности маркетинговых приемов повышения трафика и лояльности клиентов в сфере розничной торговли.
23. Анализ результатов инноваций.
24. Оценка эффективности маркетинговых мероприятий.

Примерные задания для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Список экзаменационных вопросов (часть первая)

1. Состояние торговой отрасли в РФ. Тенденции развития оптово-розничной торговли.
2. Развитие услуг розничной торговли.
3. Государственные приоритеты в области развития розничной торговли.
4. Стратегия развития розничной торговли в РФ. Законодательное регулирование торговой отрасли в РФ.
5. Понятие внешней среды торгового предприятия. Изменения в факторах макросреды.
6. Изменения в микросреде розничной торговли среде ритейла.
7. Сетевой принцип развития розничной торговли.
8. Понятие "розничная торговая сеть". Экономические стратегии развития розничных торговых сетей.
9. Виды розничных торговых сетей. Типология развития розничных торговых сетей.
10. Зарубежный опыт развития розничных торговых сетей.
11. Актуализация инновационного развития торговли.
12. Специфика инноваций в торговле.
13. Виды инноваций в торговле. Маркетинговые, управленческие и технико-технологические инновации в оптово-розничной торговле.
14. Влияние инноваций на экономические показатели деятельности торговых предприятий.
15. Специфика процесса внедрения инноваций на предприятиях торговли.

Список экзаменационных вопросов (часть вторая)

1. Основные принципы инноваций
2. Сущность и критерии новых товаров
3. Инновационный цикл воспроизводства
4. Инновационно-маркетинговая стратегия предприятия на современном этапе.
5. Портфель инноваций
6. Формирование и выбор инновационной стратегии предприятия
7. Распространение инноваций в условиях рынка
8. Качество инноваций и его показатели в системе маркетинга
9. Маркетинговая «петля качества»
10. Основные формы, методы и тенденции государственного регулирования инновационной деятельностью
11. Инновационная политика России в современных условиях
12. Стратегическое управление инновациями
13. Программно-целевое управление инноваций
14. Методы выбора перспективного варианта инноваций
15. Экономическое обоснование разработки инноваций
16. Типы инновационных предприятий
17. Адаптация предприятий к инновационной деятельности в условиях рынка

18. Структура управления инновационной деятельностью на предприятиях в России и за рубежом

19. Стратегия маркетинговой деятельности по целевому выбору сегмента рынка инноваций

20. Маркетинговые исследования инновационного проекта

21. Схема стратегии маркетинга инновационного проекта

22. Внешнеэкономические связи в инновационной деятельности

23. Формы организации внешнеторговой деятельности

24. Стратегия внешнеторгового маркетинга.

25. Стадии инновационного процесса

26. Анализ создания и освоения инноваций

27. Рынок инноваций в системе маркетинга

28. Технология процесса инвестирования в торговом предприятии

29. Анализ инновационной активности и возможностей торгового предприятия

30. Внешнеэкономические связи в инновационной деятельности

6.3. Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок

Для оценивания результатов промежуточной аттестации применяется шкала оценивания, включающая следующие оценки: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Экзамен. Критерии выставления оценок

На экзамен выносятся вопросы, охватывающие все содержание учебной дисциплины.

Знания обучающихся оцениваются путем выставления по результатам ответа обучающегося итоговой оценки «отлично», либо «хорошо», либо «удовлетворительно», либо «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» при приеме экзамена выставляется в случае:

- полного, правильного и уверенного изложения обучающимся учебного материала по каждому из вопросов билета;
- уверенного владения обучающимся понятийно-категориальным аппаратом учебной дисциплины;
- логически последовательного, взаимосвязанного и правильно структурированного изложения обучающимся учебного материала, умения устанавливать и прослеживать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- приведения обучающимся надлежащей аргументации, наличия у обучающегося логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- лаконичного и правильного ответа обучающегося на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» при приеме экзамена выставляется в случае:

- недостаточной полноты изложения обучающимся учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета при условии полного, правильного и уверенного изложения учебного материала по, как минимум, одному вопросу билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при изложении учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при использовании в ходе ответа отдельных понятий и категорий дисциплины;
- нарушения обучающимся логической последовательности, взаимосвязи и структуры изложения учебного материала по отдельным вопросам билета, недостаточного умения обучающегося устанавливать и проследить причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- приведения обучающимся слабой аргументации, наличия у обучающегося недостаточно логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при ответе на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков или их определенная совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «хорошо».

Оценка «удовлетворительно» при приеме экзамена выставляется в случае:

- невозможности изложения обучающимся учебного материала по любому из вопросов билета при условии полного, правильного и уверенного изложения учебного материала по как минимум одному из вопросов билета;
- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета;
- допущении обучающимся ошибок при использовании в ходе ответа основных понятий и категорий учебной дисциплины;
- существенного нарушения обучающимся или отсутствия у обучающегося логической последовательности, взаимосвязи и структуры изложения учебного материала, неумения обучающегося устанавливать и проследить причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- отсутствия у обучающегося аргументации, логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- невозможности обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков или их определенная совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «удовлетворительно».

Оценка «неудовлетворительно» при приеме экзамена выставляется в случае:

- отказа обучающегося от ответа по билету с указанием, либо без указания причин;
- невозможности изложения обучающимся учебного материала по двум или всем вопросам билета;
- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по двум или всем вопросам билета;
- скрытое или явное использование обучающимся при подготовке к ответу нормативных источников, основной и дополнительной литературы, конспектов лекций и

иного вспомогательного материала, кроме случаев специального указания или разрешения преподавателя;

- невладения обучающимся понятиями и категориями данной дисциплины;
- невозможность обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя;

Любой из указанных недостатков или их совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «неудовлетворительно».

Обучающийся имеет право отказаться от ответа по выбранному билету с указанием, либо без указания причин и взять другой билет. При этом с учетом приведенных выше критериев оценка обучающемуся должна быть выставлена на один балл ниже заслуживаемой им.

Дополнительные вопросы могут быть заданы обучающемуся в случае:

- необходимости конкретизации и изложенной обучающимся информации по вопросам билета с целью проверки глубины знаний отвечающего по связанным между собой темам и проблемам;
- необходимости проверки знаний обучающегося по основным темам и проблемам курса при недостаточной полноте его ответа по вопросам билета.

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Пигунова, О.В. Стратегия организации торговли : учебное пособие / О.В. Пигунова, О.Г. Бондаренко. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 176 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560691> – Библиогр.: с. 170-171. – ISBN 978-985-06-2821-3. – Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Зинов, В.Г. Инновационный бизнес: практика передачи технологий : учебное пособие / В.Г. Зинов, Д.Н. Вовк ; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва : Дело (РАНХиГС), 2014. – 221 с. : ил. – (Образовательные инновации). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443297> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7749-0947-6. – Текст : электронный.

2. Кубина, Н. Е. Инновации в маркетинге : учебно-методический комплекс / Н. Е. Кубина. — Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2011. — 188 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/23844.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. Справочная правовая система Консультант Плюс: www.consultant.ru .
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ <http://www.gks.ru/>

3. <http://www.wto.org> Всемирная торговая организация (ВТО)
4. <http://www.unctad.org> Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)
5. <http://www.worldbank.org> Всемирный банк
6. <http://www.oecd.org> Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)
7. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <https://biblioclub.ru/>
8. ЭБС IPR BOOKS - www.iprbookshop.ru

9. Лицензионное программное обеспечение

- MS Windows 7 Профессиональная
- MS Windows 10 Pro

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

В зависимости от вида проводимых занятий используется следующее материально-техническое обеспечение дисциплины:

- лекционные аудитории (оборудованные видеопроекторным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и имеющие выход в Интернет);
- помещения для проведения семинарских и практических занятий (с типовым оборудованием, обеспечивающим применение современных информационных технологий и наглядными пособиями);
- библиотека (имеющая читальные залы и рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и Интернет);
- компьютерные классы с демонстрационно-обучающими и обучающе-контролирующими возможностями, доступом к базам данных и Интернет.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья форма проведения занятий по дисциплине устанавливается образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья. При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом образовательная организация должна учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.