

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

УТВЕРЖДАЮ
Декан экономического
факультета



профессор **К. Э. Тюпаков**
19 апреля 2021 г.

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность
Инновационный менеджмент
(программа прикладного бакалавриата)

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Форма обучения
Очная, заочная

Краснодар
2021

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» разработана на основе ФГОС ВО 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ 12 января 2016 г. № 7

Автор:

канд. экон. наук, доцент



К. Б. Карсанов

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры организации производства и инновационной деятельности от 10.03.2020 г., протокол № 12.

Заведующий кафедрой

д-р техн. наук,

канд. экон. наук, профессор


Ю. И. Бершицкий

Рабочая программа одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета, протокол от 23.03.2020 г. № 17.

Председатель

методической комиссии,

д-р экон. наук, профессор


А. В. Толмачев

Руководитель

основной профессиональной

образовательной программы

канд. экон. наук, профессор


А. П. Соколова

1 Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование комплекса знаний об организационных, научных и методических основах осуществления коммерческой деятельности, ведения оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, заключения и исполнения коммерческих сделок на основе анализа структур рынков и конкурентной среды отрасли.

Задачи дисциплины

- освоение содержания коммерческой деятельности и сущности коммерческой системы;
- рассмотрение коммерческих связей, концепции товаров и услуг, циклов бизнеса;
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли;
- изучение инновационных технологий продаж;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

ПК-9 – способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли.

3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Коммерческая деятельность» является дисциплиной вариативной части ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению 38.03.02 Менеджмент, направленность «Инновационный менеджмент».

4 Объем дисциплины (72 часа, 2 зачетные единицы)

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная	Заочная
Контактная работа	55	9
в том числе:		
— аудиторная по видам учебных занятий	54	8
— лекции	28	2
— практические	26	6
— внеаудиторная	1	1
— зачет	1	1
Самостоятельная работа	17	63
Итого по дисциплине	72	72
в том числе в форме практической подготовки	-	-

5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемой дисциплины обучающиеся сдают зачет.

Дисциплина изучается на 2 курсе, в 4 семестре по учебному плану очной формы обучения, на 3 курсе, в 5 семестре по учебному плану заочной формы обучения.

Содержание и структура дисциплины по очной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1. Коммерческая деятельность, ее сущность и цели 2. Роль коммерческой деятельности в экономике 3. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности 4. Обзор программных продуктов, используемых в процессе изучения науки: Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	ПК-9	4	2	-	1	-	1

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
2	Товарооборот и его показатели 1. Понятие товарооборота 2. Розничный товарооборот 3. Оптовый товарооборот 4. Складской и транзитный товарооборот 5. Товарооборот предприятий общественного питания	ПК-9	4	2	-	2	-	1
3	Товарные запасы. Товарное обеспечение 1. Место товарных запасов в сфере обращения и потребления 2. Товарооборачиваемость 3. Анализ товарных запасов 4. Управление товарными запасами	ПК-9	4	2	-	2	-	1
4	Затраты и издержки обращения в торговле 1. Экономическое содержание издержек обращения в торговле 2. Классификация издержек обращения 3. Показатели издержек обращения в торговле	ПК-9	4	2	-	2	-	1
5	Цена и ценообразование в торговле 1. Экономическое содержание цены 2. Оптовые цены 3. Розничные цены 4. Закупочные цены	ПК-9	4	2	-	2	-	1
6	Оптовая торговля 1. Сущность и значение оптовой торговли 2. Классификация и функции предприятий оптовой торговли 3. Коммерческие формы оптовой торговли 4. Показатели эффективности оптовой торговли 5. Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях	ПК-9	4	2	-	2	-	1

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
7	Розничная торговля 1.Понятие и сущность розничной торговли 2.Основные задачи и функции розничной торговли 3.Методы розничной торговли 4.Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях	ПК-9	4	2	-	2	-	1
8	Общественное питание 1.Классификация предприятий общественного питания (ПОП) 2.Характеристика типов ПОП 3.Классификация ПОП	ПК-9	4	2	-	2	-	1
9	Внешняя торговля 1.Организация коммерческой работы при совершении экспортно-импортной операции 2.Международный контракт купли-продажи 3.Базисные условия международных контрактов	ПК-9	4	4	-	3	-	3
10	Конкуренция в коммерческой деятельности 1.Понятие и социально-экономическая роль конкуренции 2.Способы создания конкурентной среды. 3. Защита конкуренции.	ПК-9	4	2	-	2	-	1
11	Риск в коммерческой деятельности 1.Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности. 2.Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. 3.Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения. 4.Основные направления политики предприятия в области	ПК-9	4	2	-	2	-	1

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
	риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска. 5.Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций. операций							
12	Инновации в сфере коммерции 1.Инновации: понятие и классификация. 2.Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий. 3.Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.	ПК-9	4	2	-	2	-	1
13	Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности 1.Франчайзинг 2.Финансовая аренда (лизинг) 3.Факторинг 4.Товарообменные операции (бартер)	ПК-9	4	2	-	2	-	3
Итого				28	-	26	-	17

Содержание и структура дисциплины по заочной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.Коммерческая деятельность, ее сущность и цели	ПК-9	5	1	-	1	-	5

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
	2. Роль коммерческой деятельности в экономике 3. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности 4. Обзор программных продуктов, используемых в процессе изучения науки: Microsoft Windows; Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)							
2	Товарооборот и его показатели 1. Понятие товарооборота 2. Розничный товарооборот 3. Оптовый товарооборот 4. Складской и транзитный товарооборот 5. Товарооборот предприятий общественного питания	ПК-9	5	1	-	1	-	5
3	Товарные запасы. Товарное обеспечение 1. Место товарных запасов в сфере обращения и потребления 2. Товарооборачиваемость 3. Анализ товарных запасов 4. Управление товарными запасами	ПК-9	5	-	-	-	-	5
4	Затраты и издержки обращения в торговле 1. Экономическое содержание издержек обращения в торговле 2. Классификация издержек обращения 3. Показатели издержек обращения в торговле	ПК-9	5	-	-	-	-	5
5	Цена и ценообразование в торговле 1. Экономическое содержание цены 2. Оптовые цены 3. Розничные цены 4. Закупочные цены	ПК-9	5	-	-	-	-	5
6	Оптовая торговля 1. Сущность и значение оптовой	ПК-9	5	-	-	-	-	5

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
	торговли 2.Классификация и функции предприятий оптовой торговли 3.Коммерческие формы оптовой торговли 4.Показатели эффективности оптовой торговли 5.Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях							
7	Розничная торговля 1.Понятие и сущность розничной торговли 2.Основные задачи и функции розничной торговли 3.Методы розничной торговли 4.Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях	ПК-9	5	-	-	-	-	5
8	Общественное питание 1.Классификация предприятий общественного питания (ПОП) 2.Характеристика типов ПОП 3.Классификация ПОП	ПК-9	5	-	-	-	-	5
9	Внешняя торговля 1.Организация коммерческой работы при совершении экспортно-импортной операции 2.Международный контракт купли-продажи 3.Базисные условия международных контрактов	ПК-9	5	-	-	-	-	5
10	Конкуренция в коммерческой деятельности 1.Понятие и социально-экономическая роль конкуренции 2.Способы создания конкурентной среды. 3. Защита конкуренции.	ПК-9	5	-	-	1	-	5
11	Риск в коммерческой деятельности	ПК-9	5	-	-	1	-	5

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				
				Лекции	в том числе в форме практической подготовки	Практические занятия	в том числе в форме практической подготовки	Самостоятельная работа
	<p>1.Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности.</p> <p>2.Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск.</p> <p>3.Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения.</p> <p>4.Основные направления политики предприятия в области риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска.</p> <p>5.Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций.</p>							
12	<p>Инновации в сфере коммерции</p> <p>1.Инновации: понятие и классификация.</p> <p>2.Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий.</p> <p>3.Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.</p>	ПК-9	5	-	-	1	-	4
13	<p>Инновационные формы сотрудничества в коммерческой деятельности</p> <p>1. Франчайзинг</p> <p>2. Финансовая аренда (лизинг)</p> <p>3. Факторинг</p> <p>4. Товарообменные операции (бартер)</p>	ПК-9	5	-	-	1	-	4
Итого				2	-	6	-	63

6 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Коммерческая деятельность: метод. указания для практических занятий и самостоятельной работы для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент / сост. К. Б. Карсанов, Г. А. Терещенко. – Краснодар: КубГАУ, 2018. – 30 с. – Режим доступа: https://edu.kubsau.ru/file.php/123/Methodichka_Kommercheskaja_dejatelnost_dlja_IM_579916_v1_.PDF

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Номер семестра*	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
	ПК-9 - способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли
1	Основы прогрессивных технологий
1	Концепции бережливого производства
2	Инновационная инфраструктура
2	Размещение производительных сил
4	<i>Коммерческая деятельность</i>
6	Практика по приобретению навыков выполнения исследовательских и прикладных работ
7	Управление рисками
7	Стратегический маркетинг
8	Государственное регулирование инновационной деятельности
8	Преддипломная практика
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты

* номер семестра соответствует этапу формирования компетенции

7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
ПК-9 - способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли					
Знать: – Теоретические и практические основы анализа рыночных и специфических рисков; – Основы формирования потребительского поведения и потребительского спроса	Фрагментарное представление о теоретических и практических основах анализа рыночных и специфических рисков, основах формирования потребительского поведения и потребительского спроса	Неполные представления о теоретических и практических основах анализа рыночных и специфических рисков, основах формирования потребительского поведения и потребительского спроса	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о теоретических и практических основах анализа рыночных и специфических рисков, основах формирования потребительского поведения и потребительского спроса	Сформированные систематические представления о теоретических и практических основах анализа рыночных и специфических рисков, основах формирования потребительского поведения и потребительского спроса	Реферат, контрольная работа, кейс-задание, тест, вопросы и задания для проведения зачета
Уметь: – Анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; – Применять методы и показатели, используемые для оценки экономических рисков	Фрагментарное умение самостоятельно анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; применять методы и показатели, используемые для оценки экономических рисков	Несистематическое применение умений самостоятельно анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; применять методы и показатели, используемые для оценки экономических рисков	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение самостоятельно анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; применять методы и показатели, используемые для оценки экономичес	Сформированное умение самостоятельно анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли; применять методы и показатели, используемые для оценки экономических рисков	

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
			мических рисков		
Владеть: – Разработка эффективных методов коммерциализации инноваций, выбор условий для снижения экономических рисков при реализации инноваций; – Выявление и анализ рыночных и специфических рисков	Отсутствие навыков разработки эффективных методов коммерциализации инноваций, выбора условий для снижения экономических рисков при реализации инноваций, выявления и анализа рыночных и специфических рисков	Фрагментарное владение навыками разработки эффективных методов коммерциализации инноваций, выбора условий для снижения экономических рисков при реализации инноваций, выявления и анализа рыночных и специфических рисков	В целом успешное, но несистематическое владение навыками разработки эффективных методов коммерциализации инноваций, выбора условий для снижения экономических рисков при реализации инноваций, выявления и анализа рыночных и специфических рисков	Успешное и систематическое владение навыками разработки эффективных методов коммерциализации инноваций, выбора условий для снижения экономических рисков при реализации инноваций, выявления и анализа рыночных и специфических рисков	

7.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП ВО

Темы рефератов (приведены примеры)

1. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
2. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
3. Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
4. Товар как объект коммерческой деятельности.
5. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
6. Коммерческая информация и ее защита.
7. Эффективность коммерческой деятельности.
8. Задачи коммерческой деятельности в современных условиях.
9. Факторы коммерческой деятельности предприятия.
10. Товарный ассортимент и его формирование.
11. Риски в коммерческой деятельности.
12. Переписка и деловые переговоры в коммерческой деятельности.
13. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
14. Анализ покупательского спроса.

15. Ценовая политика торговых предприятий.
16. Особенности внешнеторговых контрактов.
17. Базисные условия по ИНКОТЕРМС-2000.
18. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
19. Товар как объект коммерческой деятельности.
20. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
21. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
22. Оценка эффективности внедрения инновационных технологий в коммерческую деятельность предприятий.

Варианты контрольных работ (приведены примеры)

1. Определить спрос на товар после снижения на него цены с 15 до 12руб. на единицу при эластичности спроса по цене 1,4. До снижения цены количество запрашиваемого товара составляло 115 ед. в день.

2. Определить предложение товара после увеличения на него цены с 12 до 15 руб. на единицу. Коэффициент эластичности предложения по цене составляет 1,5, среднедневной оборот до повышения цены 300 ед. на сумму 7500тыс. руб.

3. Определить уровень издержек обращения, если стоимость товарных запасов на начало месяца составляла 57 тыс. руб., поступило товаров за месяц на 27 тыс. руб., остатки товарных запасов на конец месяца составили 39 тыс. руб., а удельные издержки в расчете на 1000 руб. товарооборота 110 руб.

4. Определить сумму прибыли по предприятию, если ее уровень, при ставке налога на добавленную стоимость – 18% и товарообороте за данный период 249 млн. руб. составил 23%.

5. Определить эффективность коммерческой деятельности при товарообороте 140 млн. руб., уровне добавленной стоимости 22%, ставке налога на НДС – 18%, ставке налога на прибыль 15% и уровне издержек производства и обращения 8%.

6. Определить темп роста товарооборота за 4 года при условии, что три года назад товарооборот по предприятию торговли составил 215 млн. руб., в позапрошлом- 267., в прошлом-258, а в текущем - 271 млн. руб. Среднемесячный процент инфляции за это время не превышал 1,4%.

7. Определить валовую прибыль от торговли, если товарные запасы на начало месяца составляли 41 тыс. руб., поступило товаров в течение месяца на 21 тыс. руб., товарные запасы на конец месяца были равны 29 тыс. руб. Средняя наценка по непродовольственным товарам составила 26%, а уровень прибыли - 26%.

8. Определить коэффициент роста доходов населения, если до повышения среднедушевой доход в месяц составлял 7000 руб., а после повышения 7500 руб. Среднедневной товарооборот по предприятию торговли до повышения доходов не превышал 17,2 млн. руб.

9. Определить коэффициент снижения издержек на производство и реализацию товара, если до снижения издержки составляли 9 руб./ед., после снижения – 8 руб./ед. Месячный товарооборот до снижения издержек не превышал 6,2 млн. руб.

Кейс-задание (приведен пример)

Тема: Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в Российской Федерации и тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

В соответствии с договором поставки 21 июня ОАО «Интеробои» была подготовлена партия обоев на сумму 8,5 млн руб. для отгрузки по заявке покупателя. Однако до конца месяца товар не был выбран, а вывезен со склада покупателем только 5 июля. Согласно договору за не выборку товаров в установленный срок (при самовывозе со склада поставщика) покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 5% от стоимости невыбранного в срок товара, а также возмещает убытки, связанные с хранением товара на складе готовой продукции в размере 0,05% стоимости товара за каждый день просрочки, но не более 2%.

Сделайте расчет штрафных санкций.

Тестовые задания (приведены примеры)

1. Основным условием коммерческой деятельности является:

- а) рыночная экономика
- б) централизация управления и планирования
- в) либерализация цен
- г) учет и контроль
- д) хозяйственный расчет

2. Субъектами коммерческой деятельности выступают:

- а) материальные ценности
- б) предприятия и фирмы
- в) услуги
- г) консалтинг
- д) интеллектуальные ценности

3. Функции коммерческой деятельности:

- а) кооперация в торговые структуры
- б) создание коммерческой службы предприятия
- в) интеграция в торговые структуры
- г) использование посредников
- д) создание фирм

4. Коммерческая деятельность предприятия включает в себя:

- а) управление персоналом
- б) административную деятельность
- в) консалтинговую деятельность
- г) маркетинговую деятельность
- д) производственную деятельность

5. К функциям рынка следует отнести:

- а) экономическую свободу субъектов рынка
- б) свободу ценообразования
- в) всеобщность охвата сторон жизни рыночными отношениями
- г) ресурсосбережения
- д) конкуренцию.

6. Укажите, где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

- а) в Уголовном кодексе РФ
- б) в Гражданском кодексе РФ
- в) в Трудовом кодексе РФ
- г) в Налоговом кодексе РФ

7. Укажите, что такое Российское коммерческое право:

- а) один из элементов российской правовой системы
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли
- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений
- г) совокупность обычаев делового оборота

8. Предмет коммерческого права

- а) управленческие отношения
- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения
- в) отношения, возникающие в сфере административного права
- г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права

9. Укажите, что является целью коммерческой деятельности:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров
- б) просто систематическое отчуждение товаров
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам
- г) получение прибыли

10. Укажите, что относится к коммерческим организациям:

- а) общественная организация
- б) благотворительный фонд

- в) общество с ограниченной ответственностью
- г) общественный фонд

11. Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности:

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия
- в) общество с ограниченной ответственностью
- г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия

12. Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

13. Целью коммерческой стратегии является:

- а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия
- б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия
- в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности
- г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

14. Укажите, с какими основными моментами связана организация коммерческих процессов:

- а) с куплей товаров и/или услуг
- б) с продажей товаров и/или услуг
- в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг

г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг

д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций

15. Укажите, что является объектом коммерческой деятельности:

а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта

б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки

в) реклама; представительские услуги

г) аудит; консалтинг

д) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

16. Укажите, как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность:

а) реальное воплощение товара

б) замысел товара

в) дополнение к товару

г) доставка товара

д) использование товара

17. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия

б) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности

в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия

г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

18. Укажите, в чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий:

а) в организации торгового обслуживания покупателей

б) в организации товаров

в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка

г) в формировании ассортимента товаров

Вопросы и задания для проведения промежуточного контроля

Компетенция: способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9)

Вопросы к зачету:

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных предприятиях в условиях рынка
2. Предмет коммерческой деятельности
3. Субъекты коммерческой деятельности
4. Роль и задачи коммерческой деятельности
5. Понятие и виды товарооборота
6. Показатели и элементы товарооборота
7. Общий объем товарооборота и его прогнозирование
8. Планирование товарного обеспечения
9. Товарные запасы и их обращение
10. Нормирование товарных запасов
11. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
12. Потребительский выбор и поведение потребителя
13. Функции спроса и их квалиметрия
14. Функции предложения и их квалиметрия
15. Парадоксы законов спроса и предложения
16. Цена торговли и факторы ценообразования
17. Равновесная цена и полиполистическое ценообразование
18. Ценообразование в условиях олигополии
19. Монопольная цена и ее образование
20. Монополистическая дискриминация цен
21. Наценки и накидки на покупную стоимость товара
22. Антимонопольное законодательство РФ
23. Законодательство РФ о защите прав потребителя
24. Затраты и издержки обращения в торговле
25. Состав и структура издержек обращения
26. Показатели издержек обращения
27. Прогнозирование и планирование издержек обращения
28. Доходы и эффективность коммерческой деятельности
29. Максимизация предпринимательского дохода и прибыли

30. Функции и значение оптовиков
31. Значение организации прямых коммерческих связей
32. Коммерческая сделка и ее оформление
33. Оптовая торговля через оферту
34. Конкурентные торги
35. Биржевая торговля
36. Аукционная торговля
37. Консигнация
38. Комиссионная торговля
39. Торговля по заказам
40. Законодательство РФ об ответственности
41. Организация внешней торговли в РФ
42. Международный контракт купли-продажи
43. Гармонизированная система описания и кодирования товаров
44. Базисные условия контрактов
45. Функции и значение розничной торговли
46. Организация обслуживания покупателей
47. Торговый менеджмент
48. Управление формированием потребностей
49. Экономическое значение розничной торговли с.-х. продуктами
50. Формы розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
51. Требования к организации розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
52. Функции и значение общественного питания
53. Товарооборот общественного питания
54. Планирование обеденной продукции
55. Издержки и эффективность общественного питания
56. Функции и значение заготовок с.-х. продукции у населения
57. Заготовительный товарооборот
58. Планирование потребности в таре для заготовок сельскохозяйственной продукции
59. Издержки и эффективность заготовок с.-х. продукции
60. Торговый маркетинг и маркетинговая информация
61. Маркетинговые исследования в торговле
62. Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность АПК
63. Стимулирование сбыта
64. Эффективность маркетинговых коммуникаций
65. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
66. Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

Практические задания для проведения зачета (приведены примеры):

Задание 1.

Укажите сбытовые функции предприятия

Функции по роли	Функции по характеру
-----------------	----------------------

	Коммерческие	Технологические
Основные		
Вспомогательные		

Задание 2.

Укажите группы посредников в зависимости от собственности на товар и по признаку «от чьего имени ведутся коммерческие операции»

Заключает сделки	Приобретая товар в собственности	Не приобретая товар в собственности
От своего имени		
Не от своего имени		

Задание 3.

Составьте модель организации процесса закупки, отразив результаты в таблице

Стадии закупки	Ситуация закупки		
	Закупка для решения новых задач	Повторная закупка с изменениями	Повторная покупка без изменений
Формирование потребности в ресурсах			
Определение структуры и характеристики ресурсов			
Поиск и анализ поставщиков			
Анализ предложений поставщиков			
Оценка выборов поставщиков			
Принятие решений о структуре, объемах и условиях закупки			
Формирование заказов, заключение заказов			

7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Контроль освоения дисциплины и оценка знаний обучающихся производится в соответствии с Пл КубГАУ 2.5.1 «Текущий контроль успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся».

Критериями оценки реферата являются: новизна текста, обоснованность выбора источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса, соблюдения требований к оформлению.

Оценка **«отлично»** – выполнены все требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан

объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.

Оценка «**хорошо**» – основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении.

Оценка «**удовлетворительно**» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата; отсутствуют выводы.

Оценка «**неудовлетворительно**» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или реферат не представлен вовсе.

Критерии оценки знаний при написании контрольной работы

Оценка «**отлично**» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «**хорошо**» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «**удовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Критерии оценивания выполнения кейс-заданий

Результат выполнения кейс-задания оценивается с учетом следующих критериев:

- полнота проработки ситуации;
- полнота выполнения задания;
- новизна и неординарность представленного материала и решений;
- перспективность и универсальность решений;
- умение аргументировано обосновать выбранный вариант решения.

Если результат выполнения кейс-задания соответствует обозначенному критерию студенту присваивается один балл (за каждый критерий по 1 баллу).

Оценка «отлично» – при наборе в 5 баллов.

Оценка «хорошо» – при наборе в 4 балла.

Оценка «удовлетворительно» – при наборе в 3 балла.

Оценка «неудовлетворительно» – при наборе в 2 балла.

Критерии оценки знаний при проведении тестирования

Оценка «отлично» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 85 % тестовых заданий;

Оценка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 70 % тестовых заданий;

Оценка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа студента не менее чем на 51 %;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа студента менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

Критерии оценки знаний при проведении зачета

Оценка «зачтено» – дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.

Оценка «не зачтено» – допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная учебная литература

1. Баженов Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов. – М. – 2020. – 286 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=370996>

2. Девятловский Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. – Красноярск : СибГУ им.

академика М. Ф. Решетнёва, 2020. – 98 с. – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/165881>

3. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие / Н. И. Денисова. – Москва : Магистр : Инфра-М, 2020. – 480 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=355610>

4. Иванов Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е. С. Холин. – М. : ИД «ФОРУМ» : Инфра-М, 2020. : ил. – 384 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=356004>

Дополнительная учебная литература

1. Диянова С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С. Н. Диянова Н. И. Денисова. – Москва : Инфра-М, 2020. – 384 с.– Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=354919>

2. Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 304 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939285>

3. Карпова С. В. Международный маркетинг : учебник / С. В. Карпова. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 296 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=371008>

4. Международное торговое дело: учебник / под ред. проф. О. И. Дегтяревой. – Москва : Магистр : Инфра-М, 2021 г. – 608 с. <https://znanium.com/catalog/document?id=368365>

5. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., – 13-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2017. – 500 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=94344>

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1.	Znanium.com	Универсальная	https://znanium.com/
2.	IPRbook	Универсальная	http://www.iprbookshop.ru/
3.	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	https://edu.kubsau.ru/

Перечень Интернет сайтов:

Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

Журнал «MANAGEMENT» <http://iso-management.com>

Журнал «Проблемы прогнозирования» <http://www.ecfor.ru/fp/index.php/>

Журнал «Российский журнал менеджмента» <https://rjm.spbu.ru>
Журнал «Современная торговля»
<https://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>
Журнал «Экономика и менеджмент систем управления»
<http://www.sbook.ru/emsu/>
Журнал «Экономика региона» http://www.uiec.ru/zhurnal_yekonomika_regiona/o_zhurnale/
Журнал «ЭкспертЮГ» <http://expertsouth.ru/magazine>
Официальный сайт Всемирной торговой организации
<https://www.un.org/ru/wto/>
Официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития <http://oecd.ru>
Официальный сайт Росбизнесконсалтинга <http://www.rbcholding.ru>
Официальный сайт Федерального Агентства по Науке и Инновациям:
<http://www.rusnanonet.ru/nns/17780/>
Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского ГАУ <http://ej.kubagro.ru/archive.asp?n=109>
Полпред <https://www.polpred.com>
Профессиональное сообщество «Клуб директоров по науке и инновациям» <http://innovation.gov.ru/page/1139>
Торгово-экономический журнал <https://creativeconomy.ru/journals/tezh>
Федеральная служба государственной статистики <https://rosstat.gov.ru>
Электронный журнал «Управление предприятием»
<https://e.management.mcf.ru/promo.aspx>

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Коммерческая деятельность : метод. указания для практических занятий и самостоятельной работы для обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент / сост. К. Б. Карсанов, Г. А. Терещенко. – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 30 с. – Режим доступа: https://edu.kubsau.ru/file.php/123/Metodichka_Kommercheskaja_deyatelnost_dlja_IM_579916_v1_PDF

Освоение дисциплины обучающимися производится в соответствии с локальными нормативными актами:

- Пл КубГАУ 2.2.4 «Фонд оценочных средств»;
- Пл КубГАУ 2.5.18 «Организация образовательной деятельности по программам бакалавриата»;
- Пл КубГАУ 2.5.29 «О формах, методах и средствах, применяемых в учебном процессе».

11 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Перечень лицензионного ПО

№	Наименование	Краткое описание
1	Microsoft Windows	Операционная система
2	Microsoft Office (включает Word, Excel, Power-Point)	Пакет офисных приложений
3	Система тестирования INDIGO	Тестирование

Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование	Тематика	Электронный адрес
1	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	https://www.elibrary.ru/defaultx.asp
2	Гарант	Правовая	http://www.garant.ru/
3	КонсультантПлюс	Правовая	http://www.consultant.ru/

12 Материально-техническое обеспечение для обучения по дисциплине

Планируемые помещения для проведения всех видов учебной деятельности

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
1.	Коммерческая деятельность	Помещение №312 ЭЖ, посадочных мест — 167; площадь — 165,4 м ² ; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную образовательную среду университета;	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
		<p>программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №405 ЭЖ, посадочных мест — 50; площадь — 62,6 м²; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную образовательную среду университета; программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №109 ЗР, посадочных мест — 96; площадь — 82,8 м²; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №302 ЭЖ, посадочных мест — 30; площадь — 41,9 м²; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежу-</p>	

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
		<p>точной аттестации.</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №9 ЭЛ, посадочных мест — 30; площадь — 35,8 м²; учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель).</p> <p>Помещение №215 ЗР, посадочных мест — 30; площадь — 40,7 м²; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.</p> <p>специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №211 НОТ, площадь — 19,3 м²; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p> <p>сплит-система — 1 шт.; холодильник — 1 шт.; технические средства обучения (мфу — 1 шт.; проектор — 1 шт.;</p>	

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе, помещений для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательных программ в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	2	3	4
		<p>компьютер персональный — 2 шт.); программное обеспечение: Windows, Office, INDIGO.</p> <p>Помещение №211а НОТ, посадочных мест — 30; площадь — 47,1 м²; помещение для самостоятельной работы обучающихся. кондиционер — 2 шт.; технические средства обучения (принтер — 2 шт.; экран — 1 шт.; проектор — 1 шт.; сетевое оборудование — 1 шт.; ибп — 1 шт.; компьютер персональный — 6 шт.); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную информационно-образовательную среду университета; специализированная мебель (учебная мебель); Программное обеспечение: Windows, Office, специализированное лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, предусмотренное в рабочей программе</p>	