

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 25.09.2023 00:03:13

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2b9ec58d577a1b985ee223ea2755964ba8c272d0610cc81

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»**

Согласовано:

Председатель методической комиссии
экономического факультета

_____ Е.В. Королева

07 июня 2023 года

Утверждаю:

Декан экономического факультета

_____ Н.А. Серeda

14 июня 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ОСВОЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ»

Направление подготовки (специальность)	<u>38.04.02 Менеджмент</u>
Направленность (профиль)	<u>Корпоративный менеджмент</u>
Квалификация выпускника	<u>магистр</u>
Форма обучения	<u>очно-заочная</u>
Срок освоения ОПОП ВО	<u>2 года 4 месяца</u>

Караваево 2023

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины (модуля) является получение знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности организаций, формирования умения в области исследования товарных рынков, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, формирования и планирования товарных запасов.

Задачи дисциплины:

- изучить особенности организации и управления коммерческой деятельности предприятий;
- изучить информационно-методическое обеспечение коммерческой деятельности предприятий с целью оптимизации;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

2.2.1. Дисциплина (модуль) ФТД.03. «Освоение должности служащего "Агент коммерческий"» относится к части ФТД «Факультативные дисциплины».

2.2.2. Для изучения данной дисциплины (модуля) необходимы следующие знания, умения и навыки, формируемые предшествующими дисциплинами:

Организация предпринимательской деятельности

Анализ и прогнозирование рынка

Эффективные коммуникации

Оценка поведения агентов и рынков

2.2.3. **Перечень последующих дисциплин**, для которых необходимы знания, умения и навыки, формируемые данной учебной дисциплиной:

Преддипломная практика

Выпускная квалификационная работа

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование и развитие компетенций: ПКос-1; ПКос-4.

Категория компетенции	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Профессиональные компетенции		
Профессиональные компетенции	ПКос-1 Способен осуществлять проверку качества представленных товаров, работ, услуг	ИД-1 _{ПКос-1} Знаком с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок ИД-2 _{ПКос-1} Производит про-

		<p>верку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ИД-3_{ПКос-1} Готовит документы по результатам проверки качества представленных товаров, работ, услуг</p>
	<p>ПКос-4 Способен осуществлять стратегическое управление процессами планирования производственных ресурсов и производственных мощностей</p>	<p>ИД-1_{ПКос-4} Проводит комплексное изучение конъюнктуры рынка</p> <p>ИД-2_{ПКос-4} Разрабатывает основные положения стратегии развития организации, технологической и инновационной политики</p> <p>ИД-3_{ПКос-4} Осуществляет стратегическое управление процессами планирования деятельности организации, бюджетирования и мониторинга выполнения проектов и программ</p>

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ СТУДЕНТ ДОЛЖЕН:

Знать:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности;
- требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок;
- особенности ценообразования на рынке (по направлениям);
- порядок установления, ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям);
- правоприменительную практику в сфере закупочной деятельности;
- методологию проведения экспертизы соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта;
- методологические основы проведения логистикоориентированного анализа системы и среды ее функционирования;
- методы моделирования технологий обеспечения качества, методы классификации, методы принятия решений в условиях неопределенности и риска.

Уметь:

- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;

- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров.
- методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;
- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.
- использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций;
- производить проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта;
- составлять и оформлять по результатам проверки документы.
- проводить комплексное изучение отраслевого рынка продукции, потребителей товаров, поставщиков сырья, материалов и комплектующих, конкурирующих организаций-производителей продуктов-заменителей, оценивать уровень конкурентной борьбы, составлять обзоры конъюнктуры рынка;
- разрабатывать методы и модели создания системы управления процессами планирования производственных ресурсов и производственных мощностей организации

Владеть:

- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;
- подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.
- навыками осуществления проверки соответствия результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта;
- навыками осуществления проверки соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта;
- навыками составления и оформления по результатам проверки документа.
- навыками стратегического управления длительными и ресурсоемкими комплексами работ на основе проектно- и программно-ориентированного планирования деятельности организации, бюджетирования и мониторинга хода выполнения проектов и программ;
- навыками клиентоориентированного стратегического и тактического управления конфигурациями продукции и технологическими маршрутами ее производства в организации на основе долгосрочных и среднесрочных прогнозов развития рынка;
- навыками обеспечения ритмичной работы организации и равномерного выпуска продукции, выполнения работ в соответствии с производственными программами, договорными обязательствами, календарными графиками и сменно-суточными заданиями, принятия мер по максимальному использованию производственных мощностей организации с рациональной загрузкой оборудования, повышению коэффициента сменности, созданию условий для эффективной работы персонала;

4. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Форма промежуточной аттестации – зачет, квалификационный экзамен.

Дисциплина включает два модуля: «Организация коммерческой деятельности» квалификационный экзамен по модулю «Освоение должности служащего «Агент коммерческий»».

Вид учебной работы		Всего часов, 4 семестр
Контактная работа (всего)		36,5
В том числе:		
Лекции (Л)		10
Практические занятия (ПЗ), Семинары (С)		26
Консультации (К)		0,5
Самостоятельная работа студента (СРС) (всего)		31,5
В том числе:		
Подготовка к практическим занятиям		10
Самостоятельное изучение учебного материала		21,5
Вид промежуточной аттестации	зачет (З)	4
	экзамен (Э)	36
Общая трудоемкость / контактная работа	часов	108/36,5
	зач. ед.	3/1,0

* - часы используются для подготовки к контрольным испытаниям в течение семестра

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины, виды учебной деятельности и формы контроля

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины	Вид учебной деятельности, включая самостоятельную работу студентов (в часах)						Форма текущего контроля успеваемости
			Л	Пр/С/Лаб	К/КР/КП	СР	Контроль	всего	
1	4	Модуль 1. Основы коммерческой деятельности.	2	4	-	6	-	12	Тестирование
2	4	Модуль 2. Средства коммерческой деятельности	2	8	-	9	-	19	Тестирование Контрольная работа
3	4	Модуль 3. Организация коммерческой деятельности	4	10	-	15,5	-	29,5	Контрольная работа Тестирование
4	4	Модуль 4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	2	4	-	5	-	11	Тестирование
5		Консультации			0,5			0,5	
		Модуль 5. Квалификационный экзамен				34	2	36	
		ИТОГО:	10	26	0,5	69,5	2	108	

5.2. Практические и семинарские занятия, лабораторные работы

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины	Наименование (практических, семинарских) работ	Всего часов
1	4	Модуль1. Основы коммерческой деятельности.	Сущность и содержание коммерческой деятельности Коммерческие структуры и службы	4
2	4	Модуль2. Средства коммерческой деятельности	Информационное обеспечение коммерческой деятельности, Понятие	8

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины	Наименование (практических, семинарских) работ	Всего часов
			товарной информации, ее классификация Организация хозяйственных связей в торговле Договоры в коммерческой деятельности	
3	4	Модуль3. Организация коммерческой деятельности	Организация и технология закупок товаров у поставщиков Организация приемки продукции по критериям качества и количества Формирование и планирование товарных запасов Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	10
4	4	Модуль4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Государственное регулирование коммерческой деятельности	4
		ИТОГО:		26

5.3. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Не предусмотрено.

5.4. Самостоятельная работа студента

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела (темы) дисциплины	Виды СР	Всего часов
1	4	Модуль1. Основы коммерческой деятельности.	Подготовка к лекциям, практическим занятиям. Подготовка к контрольным испытаниям.	6
2	4	Модуль2. Средства коммерческой деятельности	Подготовка к лекциям, практическим занятиям. Подготовка к контрольным испытаниям.	9
3	4	Модуль3. Организация коммерческой деятельности	Подготовка к лекциям, практическим занятиям. Подготовка к контрольным испытаниям.	15,5
4	4	Модуль4. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	Подготовка к лекциям, практическим занятиям. Подготовка к контрольным испытаниям	5
5		Модуль 5. Квалификационный экзамен	Подготовка к квалификационному экзамену	34
ИТОГО часов в семестре:				35,5

6.1. Рекомендуемая литература

№ п/п	Автор, название, место издания, издательство, год издания учебной и учебно-методической литературы	Количество экземпляров
Основная литература		
1	Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К°, 2017. - 500 с. - (Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°"). - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/93489/ , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-01418-5.	Неограниченный доступ
2	Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. - Москва : Дашков и К, 2021. - 348 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-03844-0. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/173961 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
3	Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - Москва : Дашков и К, 2021. - 212 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-04170-9. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/173962 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
4	Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник / О. Н. Гутникова. - Москва : Дашков и К°, 2022. - 256 с. - ISBN 978-5-394-04316-1. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/228872 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
5	Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд., перераб. - Москва : Дашков и К°, 2021. - 266 с. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-04186-0. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/229562 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
6	Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 5-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2022. - 398 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-04467-0. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/277403 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
7	Валигурский, Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / Д. И. Валигурский. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2022. - 298 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-04379-6. — Текст : электронный. — URL:	Неограниченный доступ

	https://e.lanbook.com/book/277406 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	
Дополнительная литература		
8	Баженов, Ю.К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К°, 2018. - 286 с. - (Учебные издания для бакалавров). - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/103777/#1 , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-02906-6.	Неограниченный доступ
9	Организация коммерческой деятельности : рабочая тетрадь для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль «Управление малым бизнесом» очной формы обучения / Костромская ГСХА. Каф. экономики, организации производства и бизнеса ; Хомутова Л.А. - 2-е изд., испр. и доп. - Караваево : Костромская ГСХА, 2020. - 42 с. : ил. - Текст: электронный. - URL: http://lib.ksaa.edu.ru/marcweb ; https://e.lanbook.com/reader/book/171707/#1 . - Режим доступа: для авториз. пользователей. - М120.	Неограниченный доступ
10	Шуляк, П.Н. Ценообразование : учеб.-практич. пособие для бакалавров / П. Н. Шуляк. - 13-е изд., перераб. и доп. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К, 2016. - 196 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/93298/ , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-01387-4.	Неограниченный доступ
11	Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие для вузов / Шеменева О.В., ред. ; Харитоновва Т.В., ред. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К°, 2017. - 296 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/93474/ , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-01147-4.	Неограниченный доступ
12	Клепик, М.С. Увеличение продаж без особых материальных затрат: клиентинг без бюджета / М. С. Клепик. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К°, 2017. - 88 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/93484/ , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-01811-4.	Неограниченный доступ
13	Пономарева, З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: "Аукцион", "Биржа" : практикум для студентов бакалавриата / З. М. Пономарева. - 2-е изд. - Москва : Дашков и К°, 2017. - 184 с. - (Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°"). - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/93401/ , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-01830-5.	Неограниченный доступ
14	Маклаков, Г.В. Эффективность коммерческой деятельности : монография / Г. В. Маклаков. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К, 2016. - 232 с. - Режим доступа: http://e.lanbook.com/reader/book/70612/ , требуется реги-	Неограниченный доступ

	страция. - Загл. с экрана. - Яз. рус. - ISBN 978-5-394-02599-0.	
15	Магомедов, Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Торговое дело" (квалификация (степень) "бакалавр") / Ш. Ш. Магомедов. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К, 2016. - 176 с. - (Учебные издания для бакалавров). - Режим доступа: http://e.lanbook.com/reader/book/70594/ , требуется регистрация. - Загл. с экрана. - Яз. рус. - ISBN 978-5-394-02529-7.	Неограниченный доступ
16	Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент: теория и практика : монография / Валигурский Д.И., ред. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К, 2017. - 410 с. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/94032/#1 , требуется регистрация. - Загл. с экрана. - Яз. рус. - ISBN 978-5-394-02813-7.	Неограниченный доступ
17	Быстренина, И.Е. Электронная коммерция : учебное пособие / И. Е. Быстренина. - 2-е изд. - Электрон. дан. - Москва : Дашков и К°, 2019. - 90 с. - (Учебные издания для бакалавров). - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/119257/#2 , требуется регистрация. - Яз. рус. - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-394-03372-8.	Неограниченный доступ
18	Шевченко, Д. А. Продвижение товаров и услуг: Практическое руководство : учебное пособие / Д. А. Шевченко, Е. В. Пономарева. - Москва : Дашков и К, 2021. - 372 с. - ISBN 978-5-394-04165-5. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/173982 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
19	Кобелев, О. А. Электронная коммерция : учебное пособие / О. А. Кобелев. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К°, 2021. - 684 с. - ISBN 978-5-394-03474-9. — Текст : электронный. — URL: https://e.lanbook.com/book/230117 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
20	Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. - 3-е изд., стер. - Москва : Дашков и К°, 2020. - 278 с. - ISBN 978-5-394-03902-7. — Текст : электронный. — URL: https://reader.lanbook.com/book/229961 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
21	Сковиков, А. Г. Цифровая экономика. Электронный бизнес и электронная коммерция : учебное пособие / А. Г. Сковиков. - 3-е изд., стер. - Санкт-Петербург : Лань, 2022. - 260 с. - ISBN 978-5-8114-9249-7. — Текст : электронный. — URL: https://reader.lanbook.com/book/189400 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	Неограниченный доступ
22	Прохорова, М. В. Организация работы интернет-магазина / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. - 5-е изд., стер. - Москва : Дашков и К, 2022. - 332 с. - ISBN 978-5-394-03466-4. — Текст : электронный. — URL:	Неограниченный доступ

	https://e.lanbook.com/book/277409 . — Режим доступа: для авториз. пользователей.	
--	--	--

6.2. Лицензионное программное обеспечение

Наименование программного обеспечения	Сведения о правообладателе (лицензиат, номер лицензии, дата выдачи, срок действия) и заключенном с ним договоре
Windows Prof 7 Academic Open License	Майкрософт, 47105956, 30.06.2010, постоянная
Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License	Майкрософт, 47105956, 30.06.2010, постоянная
Microsoft Windows SL 8.1 Russian Academic Open License	Майкрософт, 64407027, 25.11.2014, постоянная
Microsoft Office 2013 Russian Academic Open License	Майкрософт, 64407027, 25.11.2014, постоянная
Microsoft Exchange Standard 2007 Academic Device CAL	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Server Academic Device CALЭ	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft SQL Server Standard Edition Academic	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Exchange Server Standard Edition Academic	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Terminal Svcs Device CAL	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Server Standard 2008 Academic	Майкрософт, 44794865, 13.11.2008, постоянная
Microsoft Windows Server Standard 2008 R2 Academic	Майкрософт, 48946846, 24.08.2011, постоянная
Microsoft Forefront TMG Standard 2010	Майкрософт, 48946846, 24.08.2011, постоянная
Microsoft Windows Server Standard 2012 Academic	Майкрософт, 61149292, 15.11.2012, постоянная
Sun Rav Book Office	Sun Rav Software, 25.04.2012, постоянная
Sun Rav Test Office Pro	Sun Rav Software, 25.04.2012, постоянная
1С:Предприятие 8. Комплект для учебных заведений	ДС-Консалтинг, 05.06.2014, постоянная
Защищенный программный комплекс «1С Предприятие 8.2z»	ДС-Консалтинг, 07.04.2015, постоянная
Программное обеспечение «Антиплагиат»	АО «Антиплагиат», лицензионный договор № 5442 от 05.09.2022, 1 год
Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Стандартный Russian Edition. 250-499Node 1 year Educational Renewal License	ООО «ДримСофт», договор №126 от 30.03.2023, 1 год

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	<p>Аудитория 267, оснащенная Специализированной мебелью и техническими средствами обучения: 1 компьютер с доступом в электронно-образовательную среду Академии, ЭБС и сети Интернет: Intel(R) Pentium(R) CPU G3260 @ 3.30GHz, проектор Учебная мебель: стол преподавателя, столы ученические-19 шт., 39 стульев</p>	<p>Microsoft Windows SL8.1 Russian Academic Open License 64407027, Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License 47105980, Kaspersky Endpoint Security Standard Edition Educational</p>
Учебные аудитории для проведения лабораторно-практических занятий и занятий семинарского типа	<p>Аудитория 357, оснащенная Специализированной мебелью и техническими средствами обучения: 11 компьютеров с доступом в электронно-образовательную среду Академии, ЭБС и сети Интернет: Intel(R) Core(TM) i3-4150 CPU @ 3.50GHz Учебная мебель: стол преподавателя, столы ученические-9 шт., 18 стульев.</p>	<p>Microsoft Windows 7 (Windows Prof 7 Academic Open License Майкрософт 4710595630.06.2010). Google Chrome (не лицензируется). Microsoft Office 2007 (Microsoft Office 2010 Russian Academic Open License Майкрософт 4710595630.06.2010). CorelDRAW Graphics Suite 2020. Mathcad 15</p>

<p>Учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ) и самостоятельной работы</p>	<p>Аудитория 257,оснащенная Специализированной мебелью и техническими средствами обучения Компьютеры – 16 шт. с доступом в электронно-образовательную среду Академии, ЭБС и сети ИнтернетIntel(R) Pentium(R) CPU G4600@3.60GHz:.</p>	<p>MicrosoftWindows7(WindowsProf7AcademicOpenLicense Майкрософт4710595630.06.2010) KasperskyEndpointSecurity для WindowsGoogleChrome (не лицензируется)MicrosoftOffice 2007 (MicrosoftOffice 2010RussianAcademicOpenLicense Майкрософт4710595630.06.2010 Mathcad14 AutodeskAutoCAD2015 (AutodeskEducationMasterSuite2020 Autodesk 555-7028437021.10.2020) CorelDRAWGraphicsSuite X6АИБСМАРК-SQL 1.17КОМПАС-3DV15.2(КОМПАС-АвтопроектКОМПАС3DV14АСКОНМЦ-14-0043001.01.2010постоянная)</p>
<p>Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации</p>	<p>Аудитория 255,оснащенная специализированноймебелью:столыученические9 шт.,стол преподавателя1шт.,стулья19шт., стенд обучающий 1 шт.,витраж с тумбами 1 шт., доскаученическая 1 шт., шкаф длядокументов1шт.,трибуна 1 шт.,столлабораторный1шт.,демонстрационныйматериал.</p>	
<p>Помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования</p>	<p>Аудитория440СерверRStyle, СерверDEPO, СерверIntelP4308,Компьютер i5/8G/1TBКомпьютер i5/8/500GКомпьютер i5/8/500GКомпьютер E6850/4/500GКомпьютери5/4/500G</p>	<p>Microsoft WindowsServerStandard2008AcademicLic 44794865 MicrosoftWindowsServerStandard2008R2AcademicLic 48946846 MicrosoftSQL Server StandardEditionAcademicLic 44794865 Windows7, Office2007, Microsoft Open License64407027,47105956</p>

	Аудитория117Компьютер i7/4/500Компьютер Celeron2.8/512/360 Паяльная станция, осциллограф, мультиметр, микроскоп	Windows7,Office2007, MicrosoftOpenLicense64407027,47105956
--	--	---

*Специальные помещения – аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, направленности (профиля) «Корпоративный менеджмент».

Составитель (и):

Заведующий кафедрой
менеджмента и права,
Котлярова Л.Д.

Заведующий кафедрой
менеджмента и права,
Котлярова Л.Д.