

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор по образовательной  
деятельности

\_\_\_\_\_ С.Т. Князев  
«\_\_» \_\_\_\_\_

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЯ

<b>Код модуля</b>	<b>Модуль</b>
1143352	Управление в сфере коммерции

**Екатеринбург**

<b>Перечень сведений о рабочей программе модуля</b>	<b>Учетные данные</b>
<b>Образовательная программа</b> 1. Маркетинг и логистика в коммерции	<b>Код ОП</b> 1. 38.03.06/33.01
<b>Направление подготовки</b> 1. Торговое дело	<b>Код направления и уровня подготовки</b> 1. 38.03.06

Программа модуля составлена авторами:

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия Имя Отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание</b>	<b>Должность</b>	<b>Подразделение</b>
1	Никитина Наталья Юрьевна	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	региональной экономики, инновационного предпринимательства и безопасности
2	Царева Светлана Владимировна	к.э.н., доцент	доцент	РЭИРиБ

**Согласовано:**

Управление образовательных программ

Р.Х. Токарева

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДУЛЯ Управление в сфере коммерции

## 1.1. Аннотация содержания модуля

Управление в сфере коммерции Цель изучения модуля – обучение студентов навыкам организации и управления коммерческим предприятием, создание и определение общих управленческих ориентиров, решение управленческих задач в области совершенствования аппаратного и программного обеспечения управленческой деятельности. 1С: Управление торговлей Цель изучения дисциплины: научить студентов использовать информационные ресурсы программы для поиска и хранения информации; - заполнять первичные документы по экономической деятельности организации и обрабатывать их; - находить и использовать необходимую экономическую информацию; - оформлять складские операции в программе; - формировать отчетность в программе; - уметь работать в среде автоматизированных информационных систем учета; - владеть организацией и технологией ведения учета в компьютерной среде; знать принципы создания, структуру и особенности функционирования современных автоматизированных информационных систем логистической системы; - основные методы и средства обработки информации в программе 1С Управление торговлей. Категорийный менеджмент Цель изучения дисциплины: углубленное изучение процессов управления ассортиментом товаров в розничной торговой организации (предприятии), основанных на использовании технологии категорийного менеджмента, то есть управления товарными категориями. Управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия Цель изучения дисциплины: ознакомление с сущностью и основными понятиями в области конкурентоспособности, критериями и факторами конкурентоспособности, методами их выявления, формирования и анализа, а также изучение методов оценки конкурентоспособности, инструментов создания системы управления конкурентоспособностью и способов ее совершенствования.

## 1.2. Структура и объем модуля

Таблица 1

№ п/п	Перечень дисциплин модуля в последовательности их освоения	Объем дисциплин модуля и всего модуля в зачетных единицах
1	Управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия	3
2	1С: Управление торговлей	3
3	Категорийный менеджмент	3
ИТОГО по модулю:		9

## 1.3. Последовательность освоения модуля в образовательной программе

Пререквизиты модуля	1. Введение в специальность 2. Теоретические основы торгового дела
Постреквизиты и кореквизиты модуля	Не предусмотрены

**1.4. Распределение компетенций по дисциплинам модуля, планируемые результаты обучения (индикаторы) по модулю**

Таблица 2

Перечень дисциплин модуля	Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)
1	2	3
1С: Управление торговлей	ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	З-1 - Знать стандартные задачи и методы их решения в профессиональной деятельности З-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка П-1 - Владеть навыками в организации и управлении торгово-технологическими процессами на предприятии
	ПК-8 - Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	З-1 - Знать виды контрагентов, виды и формы заключения договоров в профессиональной деятельности
Категорийный менеджмент	ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	З-1 - Знать стандартные задачи и методы их решения в профессиональной деятельности З-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка У-1 - Уметь осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на предприятии П-1 - Владеть навыками в организации и управлении торгово-технологическими процессами на предприятии

	ПК-8 - Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	З-1 - Знать виды контрагентов, виды и формы заключения договоров в профессиональной деятельности У-2 - Уметь разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение П-1 - Владеть способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
Управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия	ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	З-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка У-1 - Уметь осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на предприятии П-1 - Владеть навыками в организации и управлении торгово-технологическими процессами на предприятии
	ПК-10 - Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	З-1 - Знать теоретические подходы к понятию природы торгово-экономических процессов и методы ее анализа У-1 - Уметь анализировать и объяснять торгово-экономические процессы в экономике П-1 - Владеть методами анализа торгово-экономических процессов в экономике

### 1.5. Форма обучения

Обучение по дисциплинам модуля может осуществляться в очной, очно-заочной и заочной формах.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Управление конкурентоспособностью**  
**коммерческого предприятия**

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия Имя Отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание</b>	<b>Должность</b>	<b>Подразделение</b>
1	Никитина Наталья Юрьевна	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	региональной экономики, инновационного предприниматель ства и безопасности
2	Царева Светлана Владимировна	к.с.н., Доцент	Доцент	Региональной экономики, инновационного предприниматель ства и экономики

**Рекомендовано учебно-методическим советом института** Институт экономики и управления

Протокол № 13 от 11.06.2021 г.

# 1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- Царева Светлана Владимировна, Доцент, Региональной экономики, инновационного предпринимательства и экономики

## 1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
  - Базовый уровень

*\*Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

*Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.*

## 1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
Тема 1.	Теоретические основы управления конкурентоспособностью организации	Понятие и сущность конкурентоспособности объекта. Уровни конкурентоспособности. Показатели, характеризующие конкурентоспособность товара, предприятия, отрасли. Конкуренция и конкурентоспособность. Конкурентоспособность: сопряженные категории, уровни анализа, показатели. Конкурентоспособность на различных уровнях: микро-, мезо-, макроконкурентоспособность. Конкурентоспособность как объект управления. Конкурентоспособность в экономической политике зарубежных стран. Общая конкурентоспособность продукции российских производителей в сравнении с мировой товарной конкурентоспособностью. Сравнительная страновая конкурентоспособность России
Тема 2.	Научные подходы к управлению конкурентоспособностью организации	Понятие и сущность процесса управления конкурентоспособностью организации. Современные подходы к управлению конкурентоспособностью организации  Системный, логический, воспроизводственно-эволюционный, инновационный, комплексный, глобальный, интеграционный, виртуальный, стандартизационный, маркетинговый, эксклюзивный, функциональный, процессный, структурный, ситуационный, нормативный,

		оптимизационный, административный, поведенческий, деловой подходы
<b>Тема 3.</b>	Управление конкурентными преимуществами	<p>Понятие конкурентного преимущества. Модели М. Портера. Преимущества низкого и высокого порядка. Детерминанты конкурентного преимущества. Сущность и классификация ценностей. Конкурентный статус фирмы: понятие, оценка уровня.</p> <p>Подходы к определению дефиниции "конкурентное преимущество". Пример апробации Модели М. Портера. Сущность и классификация ценностей. Методические основы управления конкурентными преимуществами объектов. Пути достижения и поддержания конкурентного преимущества компании.</p>
<b>Тема 4.</b>	Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности организации	<p>Выбор базовой стратегии конкуренции. Адаптация стратегий конкуренции к особенностям рынка. SWOT-анализ, портфельный анализ (анализ товарного ассортимента) компании как основа выбора конкурентной стратегии. Виды стратегий по М.Портреру, Юданову</p> <p>Понятие и сущность стратегии. Стратегия снижения издержек, стратегия дифференциации продукции, стратегия фокусирования (сегментирования рынка): преимущества, необходимые рыночные условия, требования к организации производства и управления,</p> <p>дестабилизирующие факторы. Ситуационное проектирование стратегии конкуренции для предприятий с различной степенью доминирования на рынке.</p>
<b>Тема 5.</b>	Механизм управления конкурентоспособностью организации	<p>Алгоритм управления конкурентоспособностью организации. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Подходы к формированию механизма управления конкурентоспособностью организации</p> <p>Основные этапы управления конкурентоспособностью организации. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Проблемы управления конкурентоспособностью в современных условиях</p>
<b>Тема 6.</b>	Конкурентоспособность товара	<p>Понятие , сущность конкурентоспособности товара. Факторы, влияющие на конкурентоспособность товара Методы оценки конкурентоспособности товара</p> <p>Основные составляющие понятия конкурентоспособности товара. Факторный анализ конкурентоспособности товара. Подходы к оценке конкурентоспособности товара. Оценка конкурентоспособности продукции предприятия Оценка конкурентоспособности продукции с учетом нормативных, экономических и технических параметров. Рекомендации по повышению уровня конкурентоспособности товара</p>



<p><b>Тема 7.</b></p>	<p>Оценка конкурентоспособности предприятия</p>	<p>Подходы к оценке конкурентоспособности организации: преимущества и недостатки. Факторы, влияющие на конкурентоспособность организации.</p> <p>Общая характеристика предприятия и выпускаемой продукции. Текущее состояние отрасли и перспективы ее развития. Оценка конкурентной позиции предприятия на рынке Оценка конкурентоспособности продукции предприятия Оценка конкурентоспособности продукции с учетом нормативных, экономических и технических параметров</p> <p>Оценка конкурентоспособности предприятия Анализ возможностей предприятия. SWOT-анализ, метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей, матрица Мак-Кинси</p>
<p><b>Тема 8.</b></p>	<p>Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия</p>	<p>Рекомендации по повышению конкурентоспособности организации по основным направлениям. уровня конкурентоспособности различных компонентов предприятия. Формирование и разработка стратегии повышения конкурентоспособности предприятия</p> <p>Разработка мероприятий по поддержанию и повышению достигнутого уровня конкурентоспособности различных компонентов предприятия. Оценка экономического эффекта мероприятий. Формирование и разработка стратегии повышения конкурентоспособности предприятия</p>

### 1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Таблица 1.2

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
<p>Профессиональное воспитание</p>	<p>профориентационная деятельность</p>	<p>Технология формирования уверенности и готовности к самостоятельной успешной профессиональной деятельности</p>	<p>ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной,</p>	<p>З-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</p>

			торгово-технологической и административно-управленческой сферах	
--	--	--	---	--

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

## **2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия**

#### **Электронные ресурсы (издания)**

1. , Евченко, Н. Н.; Конкурентоспособность национальных экономик и регионов в контексте глобальных вызовов мировой экономики : монография.; Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону|Таганрог; 2017; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=570776> (Электронное издание)
2. Криворотов, В. В.; Конкурентоспособность предприятий и производственных систем : учебное пособие.; Юнити, Москва; 2015; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426601> (Электронное издание)
3. Мокроносов, А. Г.; Конкуренция и конкурентоспособность : учебное пособие.; Издательство Уральского университета, Екатеринбург; 2014; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275940> (Электронное издание)

#### **Печатные издания**

1. Чистов, Д. В., Харитонов, С. А.; Хозяйственные операции в 1С: Бухгалтерии 8. Задачи, решения, результаты : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалт. учет, анализ и аудит", "Мировая экономика", "Налоги и налогообложение".; ПИТЕР, Москва [и др.]; 2009 (1 экз.)
2. Рязанцева, Н. А.; 1С: Предприятие. Торговля и склад. Секреты работы; БХВ-Петербург, Санкт-Петербург; 2004 (1 экз.)
3. Кузнецов, В. Г.; "1С: Предприятие". Бухгалтерский учет : практ. самоучитель.; ДЕСС, Москва; 2005 (1 экз.)
4. Мрочковский, Н.; 1С: Реальное управление малым бизнесом; Феникс : Априори, Ростов-на-Дону; 2010 (1 экз.)

#### **Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы**

информационно-справочные системы. - [ru.wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org)

информационно-справочные системы. - [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

информационно-справочные системы. - [www.garant.ru](http://www.garant.ru) поисковые системы - [www. google](http://www.google)

поисковые системы - [www. mail.ru](http://www.mail.ru) поисковые системы - [www.rambler.ru](http://www.rambler.ru)

поисковые системы - [www. yandex.ru](http://www.yandex.ru)

#### **Материалы для лиц с ОВЗ**

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

### **Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

Титова, Н. А. Формирование и оценка конкурентоспособности предприятия розничной торговли : учебное пособие / Н. А. Титова, В. В. Колочева ; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2013. – 100 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228911> (дата обращения: 04.12.2021). – ISBN 978-5-7782-2217-5. – Текст : электронный.

Депутатова, Е. Ю. Качество и культура торгового обслуживания в контексте влияния на конкурентоспособность в розничной торговле : учебное пособие : [16+] / Е. Ю. Депутатова, А. О. Зверева, С. Б. Ильяшенко. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 182 с. : ил., табл. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=622058> (дата обращения: 04.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04729-9. – Текст : электронный.

Круглик В. М. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): Уч. пос./В.М.Круглик,

А.К.Александров и др.; Под общ. ред. В.М.Круглика - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013-285с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=405186>

Абабков Ю. Н. Обеспечение конкурентоспособности предприятия туризма: Учебник / Ю.Н. Абабков, И.Г. Филиппова; Под ред. проф. Е.И. Богданова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 144 с.// <http://znanium.com/bookread.php?book=223645>

Алексейчева Е. Ю. Экономика организации (предприятия) : учебник для бакалавров.

Издательство: Дашков и К.- Москва, 2013// <http://znanium.com/bookread.php?book=415188>

Шоул Дж. Первоклассный сервис как конкурентное преимущество. Издательство: Альпина Паблишер Москва, 2013// <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=9794>

Шив Чарльз Д. Реальные полномочия : самостоятельность сотрудников как ключ к успеху.

Издательство: Альпина Паблишер Москва, 2011// <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=9918>

Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.

Издательство: Дашков и К.- Москва, 2012 // <http://znanium.com/bookread.php?book=343541>

### **3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **Управление конкурентоспособностью коммерческого предприятия**

**Сведения об оснащённости дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением**

Таблица 3.1

№ п/п	Виды занятий	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Лекции	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>
2	Практические занятия	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>
3	Консультации	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>
5	Самостоятельная работа студентов	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**1С: Управление торговлей**

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия Имя Отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание</b>	<b>Должность</b>	<b>Подразделение</b>
1	Царева Светлана Владимировна	к.с.н., Доцент	Доцент	Региональной экономики, инновационного предприниматель ства и экономики

**Рекомендовано учебно-методическим советом института** Институт экономики и управления

Протокол № 13 от 11.06.2021 г.

# 1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- Царева Светлана Владимировна, Доцент, Региональной экономики, инновационного предпринимательства и экономики

## 1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
  - Базовый уровень

*\*Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

*Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.*

## 1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
Раздел 1.	Конфигурация для пользователя	Тема 1. Начальная настройка. Ввод исходных данных Содержание учебного материала Основные сведения о настройке и установке программы. Основные функциональные возможности. Ввод первоначальных сведений об организации. Настройка параметров учета. Учетная политика. Учетная политика (налоговый учет). Создание и сохранение списка пользователей, с указанием роли, прав доступа пользователя, интерфейса. Установка пароля. Сохранение и восстановление архивной копии. Ввод сведений об организации. Настройка параметров. Учетная политика. Учетная политика (налоговый учет).
Раздел 2.	Основные принципы работы с программой	Тема 2. Справочники конфигурации «Управление торговлей». Содержание учебного материала Справочники и приемы работы с ними: многоуровневые, подчиненные справочники. Периодические реквизиты справочников. Перемещение, поиск и сортировка элементов справочника. Удаление элемента справочника. Правила ввода информации в справочники. Заполнение справочников: «Классификатор единиц измерения», «Склады», «Кассы». Создание дерева групп Заполнение справочников: «Контрагенты», «Типы цен номенклатуры», «Типы цен номенклатуры контрагентов».

Создание дерева групп Заполнение справочника «Номенклатура». Установка настроек пользователя.

### Тема 3. Оптовая торговля. Поступление товара

Поступление товаров от поставщика с предоплатой. Учет дополнительных расходов при поступлении товаров. Отражение типовой схемы документооборота в программе. Оприходование товара без первичных документов. Поступление товара на ответственное хранение. Отчеты. Оформление документов по закупке товаров в оптовой торговле. Порядок работы с отчетами. Оформление документов по закупке товаров в оптовой торговле. Порядок работы с отчетами. Оформление документов на оплату товаров поставщику в наличной и безналичной форме. Формирование Банковской выписки. Установка цен номенклатуры на товары, материалы, продукцию и услуги. Формирование Прайс-листа, ценников на товары. Оформление и анализ ситуаций по учету товаров на складе. Составление схемы Закупки

### Тема 4. Оптовая торговля. Отгрузка товара

Ценообразование, формирование прайс-листа. Реализация товара по предоплате. Отражение типовой схемы документооборота в программе. Резервирование товара. Скидки. Анализ операций по отгрузке товара. Формирование цен на товары. Оформление документов по продаже товаров в оптовой торговле. Реализация товаров с текущего остатка по предоплате. Возврат товаров от покупателя. Анализ полученных данных. Оформление документов по оплате покупателя за товары в наличной и безналичной форме. Оформление обработки Выписка банка. Оформление и анализ ситуаций по учету товаров на складе. Составление схемы Продажи

### Тема 5. Розничная торговля

Операции возврата в программе. Складские операции. Розничная торговля. Отражение типовой схемы документооборота в программе. Особенности продажи с розничного склада. Отчеты о розничных продажах. Оформление документов по закупке товаров в розничной торговле. Оформление документов по продаже товаров в розничной торговле. Оформление розничных продаж в автоматизированной торговой точке. Особенности продажи весового товара. Продажи в удаленных неавтоматизированных торговых точках. Инвентаризация товаров на складе. Установка скидок на товары: скидки по количеству товара, скидки по сумме документа. Создание плана закупок и плана продаж. Отражение операций по комиссии



<b>Раздел 3.</b>	Отчетность	Тема 6. Отчетность Формирование типовых форм отчетности. Подготовка отчетов в виде диаграмм. Взаиморасчеты с контрагентами. Планирование. Рапорт руководителю
------------------	------------	---

### 1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Таблица 1.2

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
Профессиональное воспитание	профориентационная деятельность	Технология формирования уверенности и готовности к самостоятельной успешной профессиональной деятельности	ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	З-1 - Знать стандартные задачи и методы их решения в профессиональной деятельности  З-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

## 2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1С: Управление торговлей

#### Электронные ресурсы (издания)

1. Кутепов, В. А.; 1С Предприятие 8.0: Управление торговлей : практическое пособие.; Лаборатория книги, Москва; 2010; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97281> (Электронное издание)

#### Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

#### Материалы для лиц с ОВЗ

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

### **Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

1. 1С: Предприятие 8. Управление торговлей. Новейший самоучитель/  
В.Г. Кузнецов, С.В. Засорин. - СПб.: БХВ-Петербург.
2. 1С: Предприятие 8. Управление торговлей. Практическое применение типовой конфигурации.
3. Нормативно-справочная информация: «Справка», «Стартовый помощник», «Быстрое освоение 1С: Управление торговлей», «Панель функций», «Информация в интернете», ИТС.
4. справочно-правовая система «Гарант».
5. Система программ «1С: Образование» в состав входит: учебник, схемы, анимации, фотографии, тесты, словарь, интерактивные практические задания.
6. Информационные технологии управления взаимоотношениями с клиентами Шуремов Е.Л.
7. Книга "1С: Предприятие 8. Управление торговыми операциями в вопросах и ответах". 3 издание, Богачева Т.Г.
8. Кудинов А. Российская практика эффективного бизнеса
9. Практика применения программы 1С: Управление торговлей редакция 10.2 АУЦ "1С" - ООО "Константа".
10. Управление заказами в системе программ 1С: Предприятие 8.0 Е.Ситосенко.
11. Электронная версия книги Богачевой Т. Г. "1С: Предприятие 8. Управление торговыми операциями в вопросах и ответах. 3-е издание" Богачева Т.Г.

### **3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

#### **1С: Управление торговлей**

**Сведения об оснащённости дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением**

№ п/п	Виды занятий	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Лекции	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях</p> <p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>
2	Практические занятия	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях</p>
3	Консультации	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях</p>
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p>

5	Самостоятельная работа студентов	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p> <p>Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES</p> <p>1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях</p>
---	----------------------------------	--	---

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Категорийный менеджмент**

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

<b>№ п/п</b>	<b>Фамилия Имя Отчество</b>	<b>Ученая степень, ученое звание</b>	<b>Должность</b>	<b>Подразделение</b>
1	Царева Светлана Владимировна	к.с.н., Доцент	Доцент	Региональной экономики, инновационного предприниматель ства и экономики

**Рекомендовано учебно-методическим советом института** Институт экономики и управления

Протокол № 13 от 11.06.2021 г.

# 1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- Царева Светлана Владимировна, Доцент, Региональной экономики, инновационного предпринимательства и экономики

## 1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
  - Базовый уровень

*\*Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

*Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.*

## 1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
Тема 1.	Введение в категорийный менеджмент.	Предмет и содержание дисциплины «Категорийный менеджмент», ее место в системе дисциплин. Роль дисциплины в формировании современной системы знаний в коммерческой подготовке выпускников для сферы товарного обращения. Сущность управления категорией. Эволюция концепций управления ассортиментом. История становления и сущность категорийного менеджмента. Специфика категорийного менеджмента.
Тема 2.	Управление ассортиментом розничного торгового предприятия	Цели и задачи управления ассортимента розничного торгового предприятия. Классификация товаров для целей управления. Стратегическое и оперативное управление ассортиментом розничного торгового предприятия. Конкурентная стратегия и сегментация потребителей как основа для формирования ассортимента товаров. Разработка положения об ассортиментной политике розничного торгового предприятия.  Методы управления ассортиментом в торговле. Типовые сложности в управлении ассортиментом розничного торгового предприятия. Особенности управления укрупненным ассортиментом товаров. Особенности управления ассортиментом в магазинах разного формата.

		Роль информационных технологий в управлении ассортиментом товаров.
<b>Тема 3.</b>	Внедрение категорийного менеджмента в розничной торговой организации	<p>Происхождение, эволюция, определение, сфера применения категорийного менеджмента. Отличия традиционной системы закупок от управления ассортиментом по товарным категориям.</p> <p>Основные этапы при переходе торговой организации на категорийный менеджмент. Проектирование организационной структуры управления ассортиментом розничной торговой организации при переходе на категорийный менеджмент. Адаптация бизнес-процессов организации к практике категорийного менеджмента.</p> <p>Место и роль категорийных менеджеров в структуре управления торговой организации. Категорийный менеджер: решаемые задачи, функциональные обязанности. Зона ответственности. Квалификационные требования, предъявляемые к должности категорийного менеджера.</p>
<b>Тема 4.</b>	Формирование товарных категорий	<p>Понятие товарной категории. Формирование номенклатуры товарных категорий. Выбор основополагающего признака классификации. Товарный классификатор: понятие, уровни, примеры. Ассортиментная матрица: понятие, формирование.</p> <p>Формирование структуры категории (компонентов категории). «Жесткие» и «мягкие» категории. Определение роли категории в структуре ассортимента. Вклад отдельных товаров категории в достижение целей магазина.</p> <p>Формирование ассортимента категории. Роль категории в магазине определенного формата и тактика в отношении ассортиментного наполнения, выкладки.</p>
<b>Тема 5.</b>	Управление ассортиментом категории	<p>Анализ сбалансированности ассортимента категории. Анализ рентабельности ассортимента. Оптимизация структуры категории.</p> <p>Корректировка цен на товары внутри категорий.</p> <p>Ценообразование для товарных категорий с различной ролью в ассортименте.</p> <p>Технология управления отдельными категориями.</p>
<b>Тема 6.</b>	Анализ результатов управления ассортиментом розничного торгового предприятия	<p>Традиционный анализ ассортимента. Анализ продаж и доходности (ABC-анализ). Прогноз стабильности продаж (XYZ-анализ). Совмещенный ABC и XYZ-анализ.</p> <p>Оборачиваемость товарных запасов. Прогноз продаж новых товаров (анализ ассортимента по параметрам влияния).</p>

<b>Тема 7.</b>	Ассортиментная матрица. Принципы формирования и построения.	Ассортиментной матрицы. Этапы построения ассортиментной матрицы. Правила и алгоритм построения ассортиментной матрицы. Методы анализа и оценки сформированного ассортимента.
<b>Тема 8.</b>	Стратегии и тактики в категорийном менеджменте.	Три основные стратегии управления категориями. Роли категорий и используемые стратегии.  Тактические решения, реализующие стратегии категории. «Движущие механизмы» при реализации стратегий.  Взаимосвязь маркетинга и тактики управления ассортиментом.

### 1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Таблица 1.2

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
Профессиональное воспитание	профориентационная деятельность	Технология формирования уверенности и готовности к самостоятельной успешной профессиональной деятельности	ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	3-1 - Знать стандартные задачи и методы их решения в профессиональной деятельности  3-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

## 2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Категорийный менеджмент

#### Электронные ресурсы (издания)

1. Памбухчианц, О. В.; Технология розничной торговли : учебник.; Дашков и К°, Москва; 2016; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453918> (Электронное издание)



2. Дашков, Л. П.; Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник.; Дашков и К°, Москва; 2018; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495756> (Электронное издание)
3. Колобов, С. В.; Товароведение и экспертиза плодов и овощей : учебное пособие.; Дашков и К°, Москва; 2018; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496071> (Электронное издание)
4. Памбухчиянц, О. В.; Организация торговли : учебник.; Дашков и К°, Москва; 2018; <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075> (Электронное издание)

### **Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы**

#### Периодические издания

1. Журнал «Управление ассортиментом магазина»
2. Журнал «Управление сбытом»
3. Журнал «Управление магазином»
4. Журнал «Управление компанией»
5. Журнал «Мое дело. Магазин»
6. Журнал «Эксперт»
7. Журнал «Управление каналами дистрибуции»

#### Интернет-ресурсы

1. <http://assorts.ru/>
2. <http://zakonrus.ru>
3. <http://www.e-executive.ru>
4. <http://brandconsult.com.ru>
5. <http://brandinst.com.ru>
6. <http://marketing.com.ru>
7. <http://www.marketing.spb.ru>
8. <http://www.marketolog.info>
9. <http://www.marketologi.ru>
10. <http://www.russianmarket.ru>
11. <http://ecr-all.org/>
12. <http://www.znaytovar.ru>

### **Материалы для лиц с ОВЗ**

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

### **Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы**

Голова, А. Г. Управление продажами : учебник / А. Г. Голова. – 3-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2020. – 279 с. : ил., табл., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621640> (дата обращения: 04.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-03902-7. – Текст : электронный.

Максимец, Н. В. Мерчандайзинг с основами ассортиментной политики : учебное пособие : [16+] / Н. В. Максимец ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2017. – 100 с. : табл., схем., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=483700> (дата обращения: 04.12.2021). – Библиогр.: с. 85-90. – ISBN 978-5-8158-1912-2. – Текст : электронный.

Еремеева, Н. В. Теоретические основы товароведения : учебное пособие / Н. В. Еремеева ; Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 252 с. : ил., схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600302> (дата обращения: 04.12.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-04171-6. – Текст : электронный.

Зотов, В. В. Ассортиментная политика фирмы: учебно-практическое пособие : учебное пособие / В. В. Зотов. – Москва : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2007. – 95 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90794> (дата обращения: 04.12.2021). – ISBN 5-7764-0446-0. – Текст : электронный.

Новаков, А. А. Секреты розничной торговли. Вопросы и ответы : практическое пособие / А. А. Новаков. – Москва : Инфра-Инженерия, 2013. – 464 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=144679> (дата обращения: 04.12.2021). – ISBN 978-5-9729-0060-2. – Текст : электронный.

Бочарова А. Розничный магазин: с чего начать, как преуспеть: советы владельцам и управляющим / А. Бочарова. - СПб. : Питер, 2013. - 176 с.

Жданова Т. С. "Ленивый" маркетинг. Принципы пассивных продаж: [учеб. пособие для студентов вузов] / Т. С. Жданова. - 2-е изд. - М. : Дашков и К°, 2013. - 148 с.

Киселев В.М., Николаева М.А. Категорийный менеджмент. – М.: Норма, 2013. – 208 с.

Куликова Н.Р. Управление ассортиментом товаров: учебное пособие для студентов образоват. учреждений сред. проф. образования / Н. Р. Куликова, Т. А. Трыкова, Н. С. Борзунова. - М. : Альфа-М : ИНФРА-М, 2014. - 240 с.

Мамаева Л. Н. Удержание потребителя в условиях экономического кризиса: практ. пособие [для студентов вузов, аспирантов] / Л. Н. Мамаева, С. Г. Чувакова. - М. : Дашков и К°, 2013. - 176 с.

Чувакова С.Г. Стратегический маркетинг: учеб. пособие [для студентов вузов] / С. Г. Чувакова. - 2-е изд. - М. : Дашков и К\*, 2012. - 272 с.

Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Управление ассортиментом в рознице. Категорийный менеджмент. – СПб.: Питер, 2011. – 288 с.

Кент Т. Розничная торговля: учебник для студентов вузов, обуч. по специальности 080111 "Маркетинг", 080301 "Коммерция" ("Торговое дело") : пер. с англ. / Т. Кент, О. Омар. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 719 с.

Чувакова С.Г. Управление ассортиментом магазина. – М.: Дашков и Ко. 2011. – 260 с.

Jonathan O'Brien. Category Management in Purchasing. – Kogan Page Ltd, 2012. – 320 p.

Жданова, Тамара Сергеевна. "Ленивый" маркетинг. Принципы пассивных продаж: [учеб. пособие для студентов вузов] / Т. С. Жданова. - 2-е изд. - М. : Дашков и К°, 2013. - 148 с.

### 3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Категорийный менеджмент

#### Сведения об оснащённости дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением

Таблица 3.1

№ п/п	Виды занятий	Оснащённость специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1	Лекции	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Подключение к сети Интернет	WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES
2	Практические занятия	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Подключение к сети Интернет	WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES
3	Консультации	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Подключение к сети Интернет	WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Подключение к сети Интернет	WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES

5	Самостоятельная работа студентов	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов  Персональные компьютеры по количеству обучающихся  Подключение к сети Интернет	WinEDUA3 ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES  Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms  Office 365 EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr B Faculty EES
---	----------------------------------	---	---