

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Вятский государственный университет»
(ВятГУ)
г. Киров

Утверждаю
Директор/Декан Соболева О. Н.



Номер регистрации
РПД_3-38.03.06.03_2021_126011
Актуализировано: 18.05.2021

Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность в торговле

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр
Направление подготовки	38.03.06 шифр
	Торговое дело наименование
Направленность (профиль)	3-38.03.06.03 шифр
	Логистика в торговой деятельности наименование
Формы обучения	Заочная, Очная, Очно-заочная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра туризма и управления персоналом (ОРУ) наименование

Сведения о разработчиках рабочей программы дисциплины

Деветьярова Ирина Петровна

ФИО

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Целью изучения дисциплины коммерческая деятельность в торговле является формирование у обучающихся более полного представления о функционировании предприятия в условиях рынка и выработка у студентов представлений о применении знаний коммерческой деятельности в практической деятельности
Задачи дисциплины	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изучение теоретических основ и содержания коммерческой деятельности 2. Изучение особенностей коммерческой деятельности торговых предприятий

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенция УК-10

Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности		
Знает	Умеет	Владеет
нормативно-правовое обеспечение коммерческой деятельности; сущность и содержание коммерческой деятельности	анализировать нормативно-правовую информацию в области коммерческой деятельности; находить и принимать организационные управленческие решения в области коммерческой деятельности	анализировать информацию о торгово-технологическом процессе; принимать обоснованные экономические решения в области коммерческой деятельности

Компетенция ПК-1

способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение		
Знает	Умеет	Владеет
виды договоров в коммерческой деятельности и порядок их заключения	выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	навыками работы с деловыми партнерами навыками заключения договоров купли-продажи, поставки, сервисного обслуживания и пр

Компетенция ПК-2

способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров		
Знает	Умеет	Владеет
составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей; номенклатуру показателей качества услуг и методы их	организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров	навыками анализа коммерческой деятельности торгового предприятия

определения; материально-техническую базу коммерческой деятельности; структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли; назначение и классификацию товарных складов		
---	--	--

Структура дисциплины
Тематический план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Теоретические основы и содержание коммерческой деятельности	ПК-1, УК-10
2	Коммерческая деятельность торговых предприятий	ПК-2
3	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-1, ПК-2, УК-10

Формы промежуточной аттестации

Зачет	2 семестр (Очная форма обучения) 3 семестр (Заочная форма обучения) 2 семестр (Очно-заочная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения) Не предусмотрен (Очно-заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)

Трудоемкость дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	1	2	216	6	130.5	68	34	34	0	85.5		2	
Заочная форма обучения	1, 2	2, 3	216	6	18.5	18	8	10	0	197.5		3	
Очно-заочная форма обучения	1	2	216	6	93.5	40	16	24	0	122.5		2	

Содержание дисциплины

Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Теоретические основы и содержание коммерческой деятельности»		106.00
Лекции		
Л1.1	Сущность, функции и задачи коммерческой деятельности	2.00
Л1.2	Структура и виды коммерческих служб предприятия	2.00
Л1.3	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	4.00
Л1.4	Документальное обеспечение коммерческой деятельности	2.00
Л1.5	Реклама в коммерческой деятельности, виды, методы, оценка эффективности	2.00
Л1.6	Формирование ассортимента товаров	2.00
Л1.7	Эффективность коммерческой деятельности	4.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Коммерческая деятельность в системе экономических отношений	2.00
П1.2	Коммерческие службы предприятий торговли, их функции и принципы организации	2.00
П1.3	Информация в коммерческой деятельности	4.00
П1.4	Договоры в коммерческой деятельности, порядок заключения, процедура контроля	2.00
П1.5	Разработка и оценка эффективности рекламных кампаний	2.00
П1.6	Оценка эффективности коммерческой деятельности	4.00
П1.7	Государственное регулирование деятельности торговых предприятий	2.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Развитие коммерческой деятельности в России	12.00
С1.2	Особенности коммерческой деятельности в логистике	12.00
С1.3	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	16.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	30.00
Раздел 2 «Коммерческая деятельность торговых предприятий»		106.00
Лекции		
Л2.1	Понятие и виды торговых предприятий	2.00
Л2.2	Понятие и роль закупочной работы в коммерческой деятельности	4.00
Л2.3	Особенности процесса продажи товаров на оптовых предприятиях	4.00
Л2.4	Коммерческая деятельность по продаже товаров на	4.00

	розничных предприятиях	
Л2.5	Коммерческие риски в сфере торговли	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Особенности и содержание коммерческой деятельности торговых предприятий	2.00
П2.2	Характеристика и содержание закупочной работы оптовых предприятий	4.00
П2.3	Характеристика и содержание работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли	4.00
П2.4	Характеристика и содержание работы по продаже товаров на предприятиях розничной торговли	4.00
П2.5	Методы снижения и предотвращения коммерческих рисков	2.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Оценка рейтинга поставщиков	20.00
С2.2	Формирование системы сервисного обслуживания торговых предприятий	22.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	32.00
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		216.00

Очно-заочная (вечерняя) форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Теоретические основы и содержание коммерческой деятельности»		103.00
Лекции		
Л1.1	Сущность, функции и задачи коммерческой деятельности	1.00
Л1.2	Структура и виды коммерческих служб предприятия	1.00
Л1.3	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	1.00
Л1.4	Документальное обеспечение коммерческой деятельности	1.00
Л1.5	Реклама в коммерческой деятельности, виды, методы, оценка эффективности	1.00
Л1.6	Формирование ассортимента товаров	1.00
Л1.7	Эффективность коммерческой деятельности	1.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Коммерческая деятельность в системе экономических отношений	2.00
П1.2	Коммерческие службы предприятий торговли, их	2.00

	функции и принципы организации	
П1.3	Информация в коммерческой деятельности	2.00
П1.4	Договоры в коммерческой деятельности, порядок заключения, процедура контроля	2.00
П1.5	Разработка и оценка эффективности рекламных кампаний	2.00
П1.6	Оценка эффективности коммерческой деятельности	2.00
П1.7	Государственное регулирование деятельности торговых предприятий	2.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Развитие коммерческой деятельности в России	1.00
С1.2	Особенности коммерческой деятельности в логистике	26.00
С1.3	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	31.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	24.00
Раздел 2 «Коммерческая деятельность торговых предприятий»		109.00
Лекции		
Л2.1	Понятие и виды торговых предприятий	1.00
Л2.2	Понятие и роль закупочной работы в коммерческой деятельности	2.00
Л2.3	Особенности процесса продажи товаров на оптовых предприятиях	2.00
Л2.4	Коммерческая деятельность по продаже товаров на розничных предприятиях	2.00
Л2.5	Коммерческие риски в сфере торговли	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Особенности и содержание коммерческой деятельности торговых предприятий	2.00
П2.2	Характеристика и содержание закупочной работы оптовых предприятий	2.00
П2.3	Характеристика и содержание работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли	2.00
П2.4	Характеристика и содержание работы по продаже товаров на предприятиях розничной торговли	2.00
П2.5	Методы снижения и предотвращения коммерческих рисков	2.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Оценка рейтинга поставщиков	1.00
С2.2	Формирование системы сервисного обслуживания торговых предприятий	60.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	29.00
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		216.00

Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Теоретические основы и содержание коммерческой деятельности»		72.00
Лекции		
Л1.1	Сущность, функции и задачи коммерческой деятельности	0.50
Л1.2	Структура и виды коммерческих служб предприятия	0.50
Л1.3	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	1.00
Л1.4	Документальное обеспечение коммерческой деятельности	1.00
Л1.5	Реклама в коммерческой деятельности, виды, методы, оценка эффективности	1.00
Л1.6	Формирование ассортимента товаров	1.00
Л1.7	Эффективность коммерческой деятельности	1.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Коммерческая деятельность в системе экономических отношений	0.50
П1.2	Коммерческие службы предприятий торговли, их функции и принципы организации	0.50
П1.3	Информация в коммерческой деятельности	1.00
П1.4	Договоры в коммерческой деятельности, порядок заключения, процедура контроля	1.00
П1.5	Разработка и оценка эффективности рекламных кампаний	1.00
П1.6	Оценка эффективности коммерческой деятельности	1.00
П1.7	Государственное регулирование деятельности торговых предприятий	1.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Развитие коммерческой деятельности в России	14.00
С1.2	Особенности коммерческой деятельности в логистике	22.00
С1.3	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	24.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 2 «Коммерческая деятельность торговых предприятий»		140.00
Лекции		
Л2.1	Понятие и виды торговых предприятий	0.25
Л2.2	Понятие и роль закупочной работы в коммерческой деятельности	0.25
Л2.3	Особенности процесса продажи товаров на оптовых предприятиях	0.50
Л2.4	Коммерческая деятельность по продаже товаров на розничных предприятиях	0.50
Л2.5	Коммерческие риски в сфере торговли	0.50

Семинары, практические занятия		
П2.1	Особенности и содержание коммерческой деятельности торговых предприятий	0.50
П2.2	Характеристика и содержание закупочной работы оптовых предприятий	1.00
П2.3	Характеристика и содержание работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли	1.00
П2.4	Характеристика и содержание работы по продаже товаров на предприятиях розничной торговли	1.00
П2.5	Методы снижения и предотвращения коммерческих рисков	0.50
Самостоятельная работа		
С2.1	Оценка рейтинга поставщиков	64.00
С2.2	Формирование системы сервисного обслуживания торговых предприятий	70.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
33.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		216.00

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций, систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение

задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся знакомятся на официальном сайте университета www.vyatsu.ru.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

Учебная литература (основная)

- 1) Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчянц. - 2-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 2) Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. - ISBN 978-5-394-01418-5 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 3) Памбухчянц, О. В. Организация торговли : учебник / О.В. Памбухчянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 294 с. : ил. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02189-3 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496075/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

Учебная литература (дополнительная)

- 1) Куклина, Светлана Борисовна. Классификация и виды коммерческих договоров : видеолекция: дисциплина "Документационное обеспечение коммерческой деятельности" / С. Б. Куклина ; ВятГУ. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/klassifikatsiya-i-vidy-kommercheskikh-dogovorov> (дата обращения: 08.04.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.
- 2) Куклина, Светлана Борисовна. Структура, содержание коммерческих договоров и порядок их заключения : видеолекция: дисциплина "Документационное обеспечение коммерческой деятельности" / С. Б. Куклина ; ВятГУ. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/struktura-soderzhanie-kommercheskikh-dogovorov-i-poryadok-ikh-zaklyucheniya> (дата обращения: 08.04.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.
- 3) Юхнева, Нина Андреевна. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле : видеолекция: дисциплина "Организация и управление коммерческой деятельностью в розничной торговле" / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/osobennosti->

kommercheskoi-deyatelnosti-v-optovoi-torgovle-0 (дата обращения: 02.11.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

4) Юхнева, Нина Андреевна. Основные направления политики коммерческой деятельности : видеолекция: дисциплина "Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле" / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ФМиС, каф. ТиУП. - Киров : ВятГУ, [2017]. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/osnovnye-napravleniya-politiki-kommercheskoi-deyatelnosti> (дата обращения: 03.10.2017). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

Учебно-методические издания

1) Юхнева, Нина Андреевна. Организация коммерческой деятельности предприятий торговли : учебно-методическое пособие по выполнению практических работ студентов направления 38.03.06 "Торговое дело" всех профилей и форм обучения / Н. А. Юхнева ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. СТТД. - Киров : ВятГУ, 2020. - 44 с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 27.01.2020). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

2) Деветьярова, Ирина Петровна. Коммерческая деятельность : учеб.-метод. пособие для студентов направления 38.03.06 "Торговое дело" всех профилей подгот. / И. П. Деветьярова ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. СТТД. - Киров : ВятГУ, 2017. - 27 с. - Б. ц. - URL: <https://lib.vyatsu.ru> (дата обращения: 23.12.2016). - Режим доступа: для авториз. пользователей. - Текст : электронный.

Электронные образовательные ресурсы

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-38.03.06.03

3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>

4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

Электронные библиотечные системы (ЭБС)

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» (www.biblioclub.ru)
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

Материально-техническое обеспечение дисциплины

Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
ПРОЕКТОР CASIO XJ-F210WN
Экран настенный Draper Luma 120",175x234
ЭКРАН ПРОЕКЦИОННЫЙ DIGIS DSOB-1106

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:
https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=126011