

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_126059
Актуализировано: 13.05.2021

Рабочая программа дисциплины
Организация дистрибьюторских торговых сетей

	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

Агалакова Оксана Сергеевна

ФИО

Шпенглер Анна Владимировна

ФИО

Цели и задачи дисциплины

Цель дисциплины	Формирование у магистров системы знаний об экономической стороне технологий сбытовой деятельности торгового предприятия, системе сбыта, организации систем дистрибуции, а так же приобретения практических навыков по выявлению и созданию систем сбыта.
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> - сформировать комплекс знаний о процессе сбытовой деятельности торгового предприятия; - подготовить магистров к практической деятельности в сфере закупки и реализации товаров; - развитие профессиональных навыков по стратегическому управлению сбытовой деятельностью на предприятии торговли.

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

Компетенция ПК-2

способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров		
Знает	Умеет	Владеет
понятие и формы договоров дистрибуции; модели взаимоотношений участников каналов дистрибуции	организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу товаров; анализировать условия соглашений и договоров	навыками заключения договоров дистрибуции и анализом условий взаимодействия между партнерами

Компетенция ПК-3

способен участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в организациях, управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы		
Знает	Умеет	Владеет
принципы построения систем дистрибуции и параметры их эффективности	анализировать показатели эффективности цепи поставок в организации, формировать эффективные каналы дистрибуции	методами анализа эффективности функционирования каналов дистрибуции и формирования предложений по оптимизации их работы

Структура дисциплины
Тематический план

№ п/п	Наименование разделов дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Каналы продаж в системе дистрибуции	ПК-2, ПК-3
2	Организация системы дистрибуции торгового предприятия	ПК-2, ПК-3
3	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ПК-2, ПК-3

Формы промежуточной аттестации

Зачет	5 семестр (Очная форма обучения) 6 семестр (Заочная форма обучения) 5 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	3	5	324	9	197	104	34	70	0	127		5	
Заочная форма обучения	3	5, 6	324	9	20.5	20	8	12	0	303.5		6	
Очно-заочная форма обучения	3	5	324	9	145.5	68	34	34	0	178.5		5	

Содержание дисциплины

Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Каналы продаж в системе дистрибуции»		142.50
Лекции		
Л1.1	Сбыт и сбытовая политика торгового предприятия	1.00
Л1.2	Сбытовая сеть: принципы построения	1.00
Л1.3	Дистрибьюторская деятельность, понятие, основные цели и задачи	1.00
Л1.4	Конфликты каналов сбыта в регионе	1.00
Л1.5	Субъекты правоотношений в сфере дистрибуции и структура договорных связей между ними	2.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Соотношение дистрибьюторской деятельности с категориями посреднической и торговой деятельности	2.00
П1.2	Целевой клиент для производителя.	2.00
П1.3	Емкость рынка: исследование и анализ	2.00
П1.4	Развитие системы дистрибуции в регионах	4.00
П1.5	Паспорт региона для дистрибуции	4.00
П1.6	Модели работы дистрибуторов	2.00
П1.7	Дистрибуторский канал и правила его работы	2.00
П1.8	Анализ каналов продаж	4.00
П1.9	Конфликты каналов сбыта в регионе	2.00
П1.10	Математика дистрибутора	2.00
П1.11	Документационное обеспечение работы дистрибутора. Договорная работа	4.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Самостоятельная работа обучающегося	60.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	46.50
Раздел 2 «Организация системы дистрибуции торгового предприятия»		177.50
Лекции		
Л2.1	Проектирование модели дистрибуции	4.00
Л2.2	Планирование продаж по каналам дистрибуции	2.00
Л2.3	Оптимизация дистрибуции	2.00
Л2.4	Дистрибуторский канал и правила его работы	4.00
Л2.5	Дистрибуция как бизнес	2.00
Л2.6	Система мотивации дистрибутора	2.00
Л2.7	Анализ продаж и выявление резервов роста в канале дистрибуции	2.00
Л2.8	Оценка рисков дистрибуции	2.00
Л2.9	Роль торгового маркетинга в работе дистрибутора	2.00
Л2.10	Оценка эффективности системы дистрибуции	4.00

Л2.11	Отечественная и зарубежная практика построения сетей дистрибуции	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Задачи дистрибуции, количественный и качественный подход	2.00
П2.2	Определение портрета целевого партнера	4.00
П2.3	Анализ клиентской базы	4.00
П2.4	Организация работы дистрибьютора: логистика и документооборот	4.00
П2.5	Правила работы торговых посредников	4.00
П2.6	Методы стимулирование торговых посредников	4.00
П2.7	Подходы к сокращению количества торговых посредников	2.00
П2.8	Управление ассортиментом в розничной сети. Категорийный менеджмент	4.00
П2.9	Планирование программ по развитию сбытовых каналов	2.00
П2.10	Работа с розничными сетями	2.00
П2.11	Оптимизация дистрибуции	2.00
П2.12	Резервы роста продаж в дистрибуторском канале	2.00
П2.13	Оценка эффективности системы дистрибуции	4.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Самостоятельная работа обучающихся	63.50
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	46.00
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		324.00

Очно-заочная (вечерняя) форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Каналы продаж в системе дистрибуции»		155.00
Лекции		
Л1.1	Сбыт и сбытовая политика торгового предприятия	2.00
Л1.2	Сбытовая сеть: принципы построения	2.00
Л1.3	Дистрибуторская деятельность, понятие, основные цели и задачи	2.00
Л1.4	Конфликты каналов сбыта в регионе	2.00
Л1.5	Субъекты правоотношений в сфере дистрибуции и структура договорных связей между ними	2.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Соотношение дистрибуторской деятельности с категориями посреднической и торговой деятельности	1.00

П1.2	Целевой клиент для производителя.	1.00
П1.3	Емкость рынка: исследование и анализ	2.00
П1.4	Развитие системы дистрибуции в регионах	2.00
П1.5	Паспорт региона для дистрибуции	2.00
П1.6	Модели работы дистрибуторов	2.00
П1.7	Дистрибуторский канал и правила его работы	2.00
П1.8	Анализ каналов продаж	2.00
П1.9	Конфликты каналов сбыта в регионе	1.00
П1.10	Математика дистрибутора	1.00
П1.11	Документационное обеспечение работы дистрибутора. Договорная работа	2.00
Самостоятельная работа		
С1.1	Самостоятельная работа обучающегося	89.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	38.00
Раздел 2 «Организация системы дистрибуции торгового предприятия»		165.00
Лекции		
Л2.1	Проектирование модели дистрибуции	2.00
Л2.2	Планирование продаж по каналам дистрибуции	2.00
Л2.3	Оптимизация дистрибуции	2.00
Л2.4	Дистрибуторский канал и правила его работы	2.00
Л2.5	Дистрибуция как бизнес	2.00
Л2.6	Система мотивации дистрибутора	2.00
Л2.7	Анализ продаж и выявление резервов роста в канале дистрибуции	2.00
Л2.8	Оценка рисков дистрибуции	2.00
Л2.9	Роль торгового маркетинга в работе дистрибутора	2.00
Л2.10	Оценка эффективности системы дистрибуции	4.00
Л2.11	Отечественная и зарубежная практика построения сетей дистрибуции	2.00
Семинары, практические занятия		
П2.1	Задачи дистрибуции, количественный и качественный подход	1.00
П2.2	Определение портрета целевого партнера	1.00
П2.3	Анализ клиентской базы	2.00
П2.4	Организация работы дистрибутора: логистика и документооборот	1.00
П2.5	Правила работы торговых посредников	1.00
П2.6	Методы стимулирование торговых посредников	1.00
П2.7	Подходы к сокращению количества торговых посредников	1.00
П2.8	Управление ассортиментом в розничной сети. Категорийный менеджмент	2.00
П2.9	Планирование программ по развитию сбытовых каналов	1.00
П2.10	Работа с розничными сетями	1.00
П2.11	Оптимизация дистрибуции	1.00

П2.12	Резервы роста продаж в дистрибуторском канале	1.00
П2.13	Оценка эффективности системы дистрибуции	2.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Самостоятельная работа обучающихся	86.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	39.00
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		324.00

Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
Раздел 1 «Каналы продаж в системе дистрибуции»		144.00
Лекции		
Л1.1	Сбыт и сбытовая политика торгового предприятия	1.00
Л1.2	Сбытовая сеть: принципы построения	
Л1.3	Дистрибьюторская деятельность, понятие, основные цели и задачи	1.00
Л1.4	Конфликты каналов сбыта в регионе	1.00
Л1.5	Субъекты правоотношений в сфере дистрибуции и структура договорных связей между ними	1.00
Семинары, практические занятия		
П1.1	Соотношение дистрибьюторской деятельности с категориями посреднической и торговой деятельности	
П1.2	Целевой клиент для производителя.	1.00
П1.3	Емкость рынка: исследование и анализ	1.00
П1.4	Развитие системы дистрибуции в регионах	1.00
П1.5	Паспорт региона для дистрибуции	1.00
П1.6	Модели работы дистрибуторов	
П1.7	Дистрибуторский канал и правила его работы	
П1.8	Анализ каналов продаж	1.00
П1.9	Конфликты каналов сбыта в регионе	
П1.10	Математика дистрибутора	1.00
П1.11	Документационное обеспечение работы дистрибутора. Договорная работа	
Самостоятельная работа		
С1.1	Самостоятельная работа обучающегося	134.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 2 «Организация системы дистрибуции торгового предприятия»		176.00
Лекции		
Л2.1	Проектирование модели дистрибуции	1.00

Л2.2	Планирование продаж по каналам дистрибуции	1.00
Л2.3	Оптимизация дистрибуции	
Л2.4	Дистрибуторский канал и правила его работы	
Л2.5	Дистрибуция как бизнес	
Л2.6	Система мотивации дистрибутора	1.00
Л2.7	Анализ продаж и выявление резервов роста в канале дистрибуции	1.00
Л2.8	Оценка рисков дистрибуции	
Л2.9	Роль торгового маркетинга в работе дистрибутора	
Л2.10	Оценка эффективности системы дистрибуции	
Л2.11	Отечественная и зарубежная практика построения сетей дистрибуции	
Семинары, практические занятия		
П2.1	Задачи дистрибуции, количественный и качественный подход	1.00
П2.2	Определение портрета целевого партнера	
П2.3	Анализ клиентской базы	
П2.4	Организация работы дистрибутора: логистика и документооборот	1.00
П2.5	Правила работы торговых посредников	1.00
П2.6	Методы стимулирование торговых посредников	1.00
П2.7	Подходы к сокращению количества торговых посредников	
П2.8	Управление ассортиментом в розничной сети. Категорийный менеджмент	
П2.9	Планирование программ по развитию сбытовых каналов	1.00
П2.10	Работа с розничными сетями	
П2.11	Оптимизация дистрибуции	
П2.12	Резервы роста продаж в дистрибуторском канале	
П2.13	Оценка эффективности системы дистрибуции	1.00
Самостоятельная работа		
С2.1	Самостоятельная работа обучающихся	166.00
Контактная внеаудиторная работа		
КВР2.1	Контактная внеаудиторная работа	
Раздел 3 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»		4.00
З3.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР3.1	Сдача зачета	0.50
ИТОГО		324.00

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) Максимчук, В. Н. Организация рынка сбыта / В.Н. Максимчук. - Москва : Лаборатория книги, 2012. - 131 с. - ISBN 978-5-504-00742-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141939/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 2) Горшков, Т. Управление сбытом товара. Политики предприятия / Т. Горшков. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 132 с. - ISBN 978-5-905825-21-7 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=96835/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.
- 3) Система дистрибуции: инструменты создания конкурентного преимущества. - Москва : Альпина Паблишер, 2016. - 150 с. : ил., табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-9614-4798-9 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=279582/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

Учебная литература (дополнительная)

- 1) Тюфякова, Екатерина Сергеевна. Каналы сбыта продукта : видеолекция: дисциплина "Маркетинг" / Е. С. Тюфякова ; ВятГУ, ИЭМ, ФМиС, каф. МиМ. - Киров : ВятГУ, [2015]. - + 1 on-line. - Загл с экрана. - Б. ц. - URL: <https://online.vyatsu.ru/content/kanaly-sbyta-produkta> (дата обращения: 19.11.2015). - Режим доступа: Видеолекция ВятГУ. - Изображение : видео.

Учебно-методические издания

- 1) Бродецкий, Геннадий Леонидович. Экономико-математические методы и модели в логистике. Потoki событий и системы обслуживания : учеб. пособие / Г. Л. Бродецкий. - М. : Академия, 2009. - 266 с. - (Высшее профессиональное образование. Логистика). - Библиогр.: с. 263-264. - ISBN 978-5-7695-4675-4 : 390.50 р. - Текст : непосредственный.

Учебно-наглядное пособие

- 1) Воронцова, Наталья Дмитриевна. Образцы и формы организационно-распорядительных документов : учебно-наглядное пособие для лекционных и практических занятий по дисциплинам "Документирование хозяйственной деятельности на предприятии", "Документационное обеспечение хозяйственной деятельности", предназначенные для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 "Экономика" / Н. Д. Воронцова ; ВятГУ, ИЭМ, ФЭиФ, каф. ЭК. - Киров : ВятГУ, 2021. - 23 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

2) Справочно-правовая система Консультант Плюс : учебно-наглядное пособие для студентов всех направлений подготовки и форм обучения / ВятГУ, ИМИС, ФАВТ, каф. САУ ; сост. Т. А. Голованова. - Киров : ВятГУ, 2021. - 78 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

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
НОУТБУК HP nx9105
НОУТБУК LENOVO G555
Проектор BenQ MP720p

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=126059