

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский государственный гуманитарный университет»  
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра управления

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки - 38.03.03 «Менеджмент»

Профиль подготовки – «Международный менеджмент»

Квалификация - бакалавр

Форма обучения – очная

РПД адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Москва 2019



УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

канд. экон. наук, доцент М.А. Лашкевич

Ответственный редактор

д-р экон. наук, проф. Н. В. Овчинникова

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры

№ 11 от 20.06.2019



## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

### **1. Пояснительная записка**

1.1 Цель и задачи дисциплины

1.2. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

### **2. Структура дисциплины**

### **3. Содержание дисциплины**

### **4. Образовательные технологии**

### **5. Оценка планируемых результатов обучения**

5.1. Система оценивания

5.2. Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

### **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

### **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

### **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

### **9. Методические материалы**

9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

## **Приложения**

Приложение 1. Аннотация дисциплины

Приложение 2. Лист изменений



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1. Цель и задачи дисциплины

Рабочая программа дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» профили «Информационный менеджмент», «Маркетинг», «Международный менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 N 7.

Цель дисциплины: являются изучение и практическое применение управления коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения. Для осуществления профессиональной деятельности коммерсант должен обладать экономическими, организационными и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

Задачи дисциплины:

- понимание роли, сущности и тенденций развития предпринимательской деятельности;
- познание приоритетных видов, объектов и субъектов предпринимательской деятельности;
- познание законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность;
- познание организации индивидуального и коллективного предпринимательства; организационных форм предпринимательства; современных форм сотрудничества предпринимателей;
- закрепление понимания многообразия экономических процессов в современном предпринимательстве, их связь с другими процессами, происходящими в предпринимательской среде;
- формирование у студентов предпринимательских способностей и воспитание культуры предпринимательской деятельности;
- закрепление методов определения экономической эффективности предпринимательской деятельности; совершенствования организации и управления;
- умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения.



## 1.2. Формируемые компетенции, соотнесенные с планируемыми результатами обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих профессиональных (ОПК), предусмотренных ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

*Профессиональные компетенции (ПК),*

<i>Коды компетенции</i>	<i>Содержание компетенций</i>	<i>Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине</i>
ПК-7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.	В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования: владеть навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

## 1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» является вариативной частью учебного плана по направлению подготовки «Менеджмент» профиль «Международный менеджмент».

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Экономическая теория», «Теория менеджмента», «История управленческой мысли», «Маркетинг».

В результате освоения дисциплины (модуля) формируются компетенции, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик:



«Внутрифирменное планирование», «Управление персоналом», «Экономика предприятий».

### Структура дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» для очной формы обучения

Дисциплина читается в 4-ом семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 часов, в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем – 42 часа, самостоятельная работа обучающихся – 66 часов.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1	Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий	4	2		2			7	Собеседование, входное тестирование
2	Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия	4	2		2			6	Обсуждение теоретических вопросов. Проверка результатов выполнения практических заданий
3	Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия	4	2		2			7	Обсуждение теоретических вопросов. Проверка результатов выполнения практических заданий
4	Организационно-правовые формы функционирования предприятий	4	2		2			6	Обсуждение теоретических вопросов. Проверка результатов выполнения практических заданий
5	Характеристика и	4	2		2			7	Обсуждение



	<i>структура субъектов коммерческой деятельности</i>							теоретических вопросов.
6	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>		<b>7</b>	Итоговый тест
7	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>		<b>7</b>	
8	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>		<b>6</b>	
9	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>2</b>		<b>6</b>	
10	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<b>4</b>	<b>2</b>		<b>4</b>		<b>17</b>	Итоговая контрольная работа
	Зачет							
	Итого:		<b>20</b>		<b>22</b>		<b>66</b>	

### 3. Содержание дисциплины «Управление коммерческой деятельностью»

<b>№</b>	<b>Наименование раздела дисциплины</b>	<b>Содержание</b>
1	<i>Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий</i>	<i>Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности.</i>
2	<i>Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия</i>	<i>Понятие методологии коммерческой деятельности торгового предприятия. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности. Торговые предприятия в новых условиях хозяйствования. Формы и отношения собственности в условиях рынка. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия. Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Коммерческая тайна и способы ее защиты.</i>



3	<i>Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия</i>	<i>Коммерческая служба промышленного предприятия и ее основные функции. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия</i>
4	<i>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</i>	<i>Промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Учреждения уголовно-исполнительной системы как субъекты коммерческой деятельности. Правовые формы предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Торговые дома.</i>
5	<i>Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности</i>	<i>Понятие субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Особенности посреднической деятельности в коммерции. Необходимость торгово-посреднической деятельности, ее функции и задачи. Особенности розничной торговли, ее функции и задачи. Характеристика хозяйственных подразделений в коммерции: общества и хозяйственные товарищества, АО, муниципальные и федеральные (унитарные) предприятия, кооперативы, частные предприятия. Порядок регистрации, функционирования и ликвидации коммерческих предприятий.</i>
6	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<i>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.</i>
7	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<i>Планирование закупочной коммерческой деятельности. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в</i>





		<i>материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.</i>
8	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<i>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления Коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий</i>
9	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<i>Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организация перевозок грузов. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия.</i>
10	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<i>Назначение и уровни стратегического планирования. Корпоративная стратегия. Корпоративно-портфельный подход. Производственная стратегия. Типы стратегий и методика стратегического планирования. Состав и содержание стратегии фирмы. Процесс стратегического планирования и внедрение его результатов.</i>

### **1. Информационные и образовательные технологии**

При реализации программы дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» используются различные образовательные технологии, направленные на формирование заявленных компетенций. В аудиторную нагрузку входят лекционные и семинарские занятия, а также различные формы контроля. Используются активные и интерактивные формы проведения занятий. При реализации программы дисциплины



«Тайм-менеджмент» используются: проблемный метод изложения лекционного материала, решение практических задач по вопросам темы на семинарских занятиях.

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку к семинарским занятиям, проводимым в форме разбора конкретных ситуаций; индивидуальную работу в компьютерном классе и библиотеке. Она направлена на закрепление и углубление знаний, полученных в ходе аудиторных занятий.

Изучение дисциплины заканчивается подготовкой итоговой письменной работы, написанной студентами на основе анализа материалов, собранных в ходе самостоятельной работы в компьютерном классе и библиотеке. Итоговая письменная работа по дисциплине позволяет проверить уровень овладения студентами общепрофессиональных и профессиональных компетенций, заявленными в данной дисциплине и соответствующих ФГОС ВО по направлению подготовки 380302 «Менеджмент».

**Образовательные технологии по дисциплине  
«Управление коммерческой деятельностью»**

*\_68\_ % – интерактивных занятий от объема аудиторных занятий*

**Информационные и образовательные технологии**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование раздела</b>	<b>Виды учебной работы</b>	<b>Формируемые компетенции (указывается код компетенции)</b>	<b>Информационные и образовательные технологии</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1.	<i>Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий</i>	<i>Лекция 1.  Семинар 1.  Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Вводная лекция  Развернутая беседа</i>
2.	<i>Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия</i>	<i>Лекция 2.  Семинар 2.  Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Лекция  Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций</i>
3.	<i>Структура и организация управления</i>	<i>Лекция 3.</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Лекция</i>



	<i>коммерческой деятельностью промышленного предприятия</i>	<i>Семинар 3.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>		<i>Дискуссия</i>  <i>Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций</i>
4.	<i>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</i>	<i>Лекция 4.</i>  <i>Семинар 4.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Проблемная лекция</i>  <i>Занятия</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
5.	<i>Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности</i>	<i>Лекция 5.</i>  <i>Семинар 5.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>		<i>Проблемная лекция</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i>  <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
6.	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<i>Лекция 6.</i>  <i>Семинар 6.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>		<i>Лекция с разбором конкретных ситуаций</i>  <i>Развернутая беседа с обсуждением доклада</i>
7.	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<i>Лекция 7.</i>  <i>Семинар 7.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Лекция</i>  <i>Развернутая беседа.</i>  <i>Подготовка к контрольной работе.</i>
8.	<i>Управление коммерческой деятельностью</i>	<i>Лекция 8.</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Лекция</i>



	<i>предприятий по сбыту продукции</i>	<i>Семинар 8.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>		<i>Контрольная работа</i>
9.	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<i>Лекция 9.</i>  <i>Семинар 9.</i>  <i>Самостоятельная работа</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Лекция</i>  <i>Дискуссия</i>  <i>Занятия с обсуждением доклада</i>
10.	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<i>Лекция 10.</i>  <i>Семинар 10.</i>  <i>Контрольная работа</i>	<i>ПК-7</i>	<i>Лекция</i>
11.	<i>Промежуточная аттестация</i>			<i>Зачет в устной форме</i>

## **5. Оценка планируемых результатов обучения**

### **5.1. Система оценивания**

В процессе изучения курса проводится рейтинговый контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов самостоятельной работы по выполнению типовых и ситуационных заданий, а также степени участия студентов в обсуждении вопросов на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы студента в течение всего процесса обучения. По курсу «Управление коммерческой деятельностью» предусматривается текущий контроль успеваемости в форме опроса на занятиях, тестирования, выполнение практических заданий. Промежуточный контроль



проводится в форме тестирования (2 семестр) и итоговой письменной контрольной работы (2 семестр, экзамен). С учетом набранных в семестре баллов студенты получают экзамен. Итоговая контрольная работа проводится в форме письменной работы, предусматривающей ответы в свободной форме на поставленные вопросы.

Итоговая оценка выставляется в полном соответствии с утверждённой в РГГУ рейтинговой системой контроля знаний.

Форма контроля	Срок отчетности	Максимальное количество баллов	
		За одну работу	Всего
1. Участие в обсуждении теоретических вопросов на семинарских занятиях	2 недели	10 баллов	10 баллов
2. Выполнение практических заданий на семинарских занятиях	2,3,4,5,6 недели	6 баллов	30 баллов
3. Тестирование (темы 1-5)	4 неделя	10 баллов	10 баллов
4. Контрольная работа (темы 6-10)	5 неделя	10 баллов	10 баллов
5. Промежуточная аттестация (зачет)	6 неделя		40 баллов
6. Итого за семестр (дисциплину)			100 баллов

Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, набравшему не менее 50 баллов в результате суммирования баллов, полученных при текущем контроле и промежуточной аттестации в каждом семестре. Полученный совокупный результат (максимум 100 баллов) конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

<b>100- балльная шкала</b>	<b>Традиционная шкала</b>		<b>Шкала ECTS</b>
95-100	отлично	зачтено	A
83-94			B
68-82	хорошо		C
56-67	удовлетворительно		D
50-55		E	
20-49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0-19			F

## 5.2.Критерии выставления оценки по дисциплине



<b>Баллы/ Шкала ECTS</b>	<b>Оценка по дисциплине</b>	<b>Критерии оценки результатов обучения по дисциплине</b>
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей. Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетвори-тельно»/ «зачтено (удовлетвори-тельно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами. Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p>



Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

### 5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Управление коммерческой деятельностью»

В процессе изучения курса проводится контроль знаний студентов в соответствии с Положением РГГУ о его проведении. Он предполагает учет результатов написания контрольных работ на семинарских занятиях, результатов самостоятельной работы по выполнению аналитических заданий, а также степени участия студентов в обсуждении вопросов и выполнения практических заданий на семинарских занятиях.

Оценка знаний представляет собой совокупность различных показателей работы студента в течение всего процесса обучения. По курсу «Управление коммерческой деятельностью» предусматривается текущий контроль успеваемости в форме опроса на занятиях, тестирования и выполнение практических заданий. Промежуточный контроль проводится в форме защиты итогового теста и итоговой письменной контрольной, с учетом набранных в семестре баллов, по результатам которых студенты получают зачет (3 семестр), и экзамен (4 семестр). Итоговая контрольная работа проводится в форме письменной работы, предусматривающей ответы в свободной форме на поставленные вопросы.



Итоговая оценка выставляется в полном соответствии с утверждённой в РГГУ рейтинговой системой контроля знаний.

#### *Текущий контроль*

При оценивании устного опроса и участия в дискуссии на семинаре учитываются:

- степень раскрытия содержания материала (0-2 балла);
- изложение материала (грамотность речи, точность использования терминологии и символики, логическая последовательность изложения материала (0-2 балла);
- знание теории изученных вопросов, сформированность и устойчивость используемых при ответе умений и навыков (0-1 балл).

При оценивании выполнения практических заданий учитывается:

- знание теории изученных вопросов, правильное использование полученных знаний (0-1 балла);
- полнота выполнения типового задания и/или ситуационной задачи, полнота осмысления реальной профессионально-ориентированной ситуации, необходимой для решения данной проблемы (0-2 балла);
- правильность выбора методов и моделей, позволяющие оценивать и диагностировать умения и навыки синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, поиском рациональных альтернативных вариантов (0-3 балла).

При оценивании контрольной работы учитывается:

- полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 1-2 балла;
- обоснованность содержания и выводов работы (задание выполнено полностью, но обоснование содержания и выводов недостаточны, но рассуждения верны) – 3-4 балла;
- работа выполнена полностью, в рассуждениях и обосновании нет пробелов или ошибок, возможна одна неточность -5-6 баллов.

#### *Промежуточная аттестация (экзамен)*

При проведении промежуточной аттестации студент должен ответить на 3 вопроса (два вопроса теоретического характера и один вопрос практического характера).

При оценивании ответа на вопрос теоретического характера учитывается:

- теоретическое содержание не освоено, знание материала носит фрагментарный характер, наличие грубых ошибок в ответе (1-3 балла);
- теоретическое содержание освоено частично, допущено не более двух-трех недочетов (4-7 баллов);





– теоретическое содержание освоено почти полностью, допущено не более одного-двух недочетов, но обучающийся смог бы их исправить самостоятельно (8-11 баллов);

– теоретическое содержание освоено полностью, ответ построен по собственному плану (12-20 баллов).

При оценивании ответа на вопрос практического характера учитывается:

– ответ содержит менее 20% правильного решения (1-2 балла);

– ответ содержит 21-89 % правильного решения (3-10 баллов);

– ответ содержит 90% и более правильного решения (11-20 баллов).

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **6.1. Список источников и литературы**

#### ***Литература***

Список основной литературы:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров)ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/329767>

2. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - Москва : Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с. ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/320695>

3.

### **6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины (модуля)**

***Интернет-ресурсы:***

1. <http://www.budgenrf.ru> – Мониторинг экономических показателей;

2. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;

3. <http://www.garant.ru>- Гарант;

4. <http://www.nta-rus.ru>– Национальная торговая ассоциация;

5. <http://www.rbc.ru>– РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

6. <http://www.rtpress.ru>– Российская торговля;



7. <http://www.torgrus.ru>– *Новости и технологии торгового бизнеса.*

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Для обеспечения дисциплины «Управление Коммерческой деятельностью» используется материально-техническая база образовательного учреждения: компьютерные классы и научная библиотека РГГУ.

При реализации программы дисциплины используются следующие образовательные технологии – аудиторные занятия проводятся в виде лекций с использованием ПК и компьютерного проектора. В большей части курса используется проблемный метод изложения лекционного материала, сделан акцент на контекстное обучение студентов.

Практические занятия проводятся, в основном, в форме разбора конкретных ситуаций с использованием технологии «Обучение в сотрудничестве» и дискуссий.

Самостоятельная работа студентов проводится для подготовки к выполнению практических работ, текущему и промежуточному контролю (индивидуальная работа студента в компьютерном классе или библиотеке).

## **8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья**

При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения. Для этого от студента требуется представить заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК) и личное заявление (заявление законного представителя).

В заключении ПМПК должно быть прописано:

- рекомендуемая учебная нагрузка на обучающегося (количество дней в неделю, часов в день);
- оборудование технических условий (при необходимости);
- сопровождение и (или) присутствие родителей (законных представителей) во время учебного процесса (при необходимости);
- организация психолого-педагогического сопровождение обучающегося с указанием специалистов и допустимой нагрузки (количества часов в неделю).

Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся при необходимости могут быть созданы фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

Форма проведения текущей и итоговой аттестации для лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно (на бумаге, на компьютере), в форме тестирования и т.п.).



При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.

## **9. Методические материалы**

### **9.1. Планы семинарских занятий**

*Тема 1(6 ч.) Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий*

*Цель занятия: Рассмотреть сущность и задачи коммерческой деятельности. Изучить содержание коммерческой деятельности.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 2 (6 ч.) Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия.*

*Цель занятия: Рассмотреть модель товарного рынка. Рынок товаров и потребитель. История развития коммерческого предпринимательства в России. Коммерческая система в сфере товарного обращения. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения средств производства. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

- 1. Понятие коммерческой информации и способы ее получения.*
- 2. Технология торговой деятельности.*
- 3. Продажа товаров на товарных биржах, оптовых рынках, аукционах, ярмарках, выставках.*
- 4. Торги как форма соревновательной торговли.*

*Контрольные вопросы:*

- 1. Раскройте содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи.*
- 2. По каким признакам классифицируют коммерческие услуги.*

*Тема 3(6ч.) Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия.*

*Цель занятия: Коммерческая служба промышленного предприятия и ее основные функции. Закономерности формирования организационных структур управления коммерческой деятельностью. Организационная структура коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия.*

*Вопросы для обсуждения:*



1. *Многообразие современных рынков сбыта.*
2. *Отличительные свойства бизнес - рынка и потребительского рынка.*
3. *Структура коммерческой операции.*
4. *Основные этапы реализации коммерческой операции.*
5. *Коммерческие и технологические процессы как элементы коммерческой операции.*

#### *Тема 4 (6ч.) Организационно-правовые формы функционирования предприятий*

*Цель занятия: Рассмотреть промышленное предприятие как субъект коммерческой деятельности. Учреждения уголовно-исполнительной системы как субъекты коммерческой деятельности. Правовые формы предприятий: индивидуальные предприятия, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, хозяйственные товарищества и общества. Организационные формы объединения предприятий. Совместные предприятия. Торговые дома.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

1. *Предприятие как субъект коммерческой деятельности.*
2. *Правовые формы предприятий.*
3. *Организационные формы объединения отечественных и зарубежных предприятий.*

#### *Тема 5 (8ч.) Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности*

*Цель занятия: Понятие субъектов коммерческой деятельности и их характеристика. Особенности посреднической деятельности в коммерции. Необходимость торгово-посреднической деятельности, ее функции и задачи. Особенности розничной торговли, ее функции и задачи. Порядок регистрации, функционирования и ликвидации коммерческих предприятий.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

1. *Классификация хозяйствующих субъектов.*
2. *Основные типы предприятий как юридических лиц.*



3. *Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.*

4. *Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.*

5. *Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования*

*Контрольные вопросы: Дать характеристику хозяйственных подразделений в коммерции: общества и хозяйственные товарищества, АО, муниципальные и федеральные (унитарные) предприятия, кооперативы, частные предприятия.*

*Тема 6 (8ч.) Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей*

*Цель занятия: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

*Коммерческая служба предприятия: задачи, функции. Факторы, влияющие на организационное построение структуры отделов. Закономерности формирования организационных структур коммерческой службы предприятия. Совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия. Специфика организации и управления коммерческой деятельностью на промышленных предприятиях.*

*Тема 7 (4ч.) Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий*

*Цель занятия: Планирование закупочной коммерческой деятельности. Сущность планирования обеспечения предприятия материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов. Определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов. Определение потребности производственных цехов в материальных ресурсах. Документальное оформление выдачи материалов и доставки их в цех. Организация коммерческих связей и выбор потенциального поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.*



*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 8 (6ч.) Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции*

*Цель занятия: Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.*

*Принципы и методы управления*

*Коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 9 (8ч.) Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения*

*Цель занятия: Роль сбыта продукции на предприятии. Планирование ассортимента продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Лизинг – эффективная форма сбыта готовой продукции. Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров. Организация перевозок грузов. Значение и функции транспорта в системе товародвижения. Характеристика основных видов транспортных средств. Организация перевозок грузов автомобильным транспортом. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Анализ закупочной коммерческой деятельности. Анализ сбытовой деятельности предприятия.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Тема 10 (8ч.) Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности*

*Цель занятия: Назначение и уровни стратегического планирования. Корпоративная стратегия. Корпоративно-портфельный подход. Производственная стратегия. Типы стратегий и методика стратегического планирования. Состав и содержание стратегии фирмы. Процесс стратегического планирования и внедрение его результатов.*

*Форма проведения – дискуссия.*

*Вопросы для обсуждения:*

*Контрольные вопросы:*

*1. Укажите существующие методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах.*

*2. Почему важна эффективность закупок в хозяйственных предприятиях?*

*3. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.*

*4. Почему выбор деловых партнеров и времени имеет столь решающее значение в осуществлении производственно-коммерческой деятельности?*



5. Когда и как происходит разработка плана закупок материальных ресурсов, назовите его общие концепции?

6. Каким образом в хозяйственном предприятии происходит ведение переговоров о закупке товаров, прием и обработка заказов, заключение договоров и контрактов; предоставление услуг?

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы



## АННОТАЦИЯ

Переход России к рыночной экономике потребовал новых подходов к организации и технологии коммерческой деятельности предприятий, что в свою очередь предъявило новые требования к подготовке специалистов, профессиональная деятельность которых осуществляется в сфере товарного обращения.

В условиях рынка торговые предприятия устанавливают принципиально новые отношения с партнерами, действуют свойственные рыночной экономике регуляторы, вырабатываются коммерческие принципы, направленные на целенаправленную куплю-продажу товаров. Современный руководитель обязан владеть основами современного хозяйствования и коммерческого предпринимательства.

Целью дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» являются изучение и практическое освоение коммерческой деятельности предприятий в сфере товарного обращения. Для осуществления профессиональной деятельности коммерсант должен обладать экономическими, организационными и правовыми знаниями, что способствует повышению эффективности коммерческих процессов.

В результате освоения теоретических и практических основ управления коммерческой деятельностью специалист должен: понимать сущность коммерческой деятельности как рыночной категории и ее роль в эффективном хозяйствовании предприятия; овладеть знаниями в области государственного регулирования предпринимательства и коммерции; знать принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью, а также конъюнктуру потребительского рынка, владеть методами изучения рынка товаров; обладать знаниями, необходимыми для планирования и осуществления закупок и сбыта (продажи) товаров; уметь формировать ассортимент товаров в соответствии с покупательским спросом; иметь навыки в организации доставки товаров, их приемки и хранения, транспортно-экспедиционного обслуживания; обеспечивать контроль и оценку показателей коммерческой деятельности предприятия.

При изучении дисциплины необходимо учесть преемственность и тесную взаимосвязь с такими дисциплинами как «Основы маркетинга», «Менеджмент» и др.

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» является вариативной частью учебного плана по направлению подготовки «Менеджмент» профиль «Международный менеджмент». Дисциплина реализуется на факультете Управления кафедрой Управления.





Цель дисциплины «Управление коммерческой деятельностью»: изучение и освоение студентами научных и законодательных основ организации и ведения предпринимательской деятельности в РФ; изучение особенностей, проблем и перспектив ее развития в России. Задачи: понимание роли, сущности и тенденций развития предпринимательской деятельности; познание приоритетных видов, объектов и субъектов предпринимательской деятельности; познание законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих предпринимательскую деятельность; познание организации индивидуального и **коллективного** предпринимательства; организационных форм предпринимательства; современных форм сотрудничества предпринимателей; закрепление понимания многообразия экономических процессов в современном предпринимательстве, их связь с другими процессами, происходящими в предпринимательской среде; формирование у студентов предпринимательских способностей и воспитание культуры предпринимательской деятельности; закрепление методов определения экономической эффективности предпринимательской деятельности; совершенствования организации и управления; умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения.

Дисциплина «Управление коммерческой деятельностью» направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-7 - владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

В результате освоения дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» обучающийся должен:

Знать:

- коммерческую деятельность как систему;
- сущность и виды коммерческих и сопутствующих (технологических) процессов;
- структуру современной коммерции и методы управления торговыми операциями;
- совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей в коммерции;
- закономерности функционирования и взаимодействия коммерческих процессов и операций по купле-продаже, обмену и продвижению товаров до покупателей;



— законодательные основы, правила и процедуры реализации товаров и услуг в условиях рыночной экономики.

Уметь:

- организовывать коммерческую деятельность в условиях рынка;
- выбирать торговых партнеров;
- вести коммерческие переговоры и заключать коммерческие контракты, в соответствии с существующей коммерческой практикой;
- контролировать и регулировать ход выполнения коммерческих сделок на рынке товаров и услуг;
- заключать и исполнять коммерческие сделки.

Владеть:

- методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль);
- методами разработки и реализации маркетинговых программ;
- методами анализа финансовой отчетности и финансового прогнозирования;
- современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации;

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме контрольной работы, промежуточная аттестация в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» составляет 3 зачетных единиц, 108 часов.

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ**

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1	Обновлен состав ПО, БД и ИСС	08.06.2017 г.	17
	Приложение № 1		
2	Обновлен состав ПО, БД и ИСС	21.06.2018 г	11
	Приложение № 2		
3	Приложение № 3	31.08.2020 г	1

Приложение к листу изменений №1

**Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочные систем (ИСС) (2017 г.)****1. Перечень ПО**

Таблица 1

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
2	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
3	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное

**2. Перечень БД и ИСС**

Таблица 2

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2017 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2017 г. Журналы Oxford University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
4	Компьютерные справочные правовые системы



	Консультант Плюс, Гарант
--	-----------------------------

Приложение к листу изменений №2

**Состав программного обеспечения (ПО), современных профессиональных баз данных (БД) и информационно-справочных систем (ИСС) (2018 г.)**

**1. Перечень ПО**

Таблица 1

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
2	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
3	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное

**2. Перечень БД и ИСС**

Таблица 2

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2018 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2018 г. Журналы Oxford University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

**1. Структура дисциплины (к п. 2 РПД на 2020)****Структура дисциплины «Управление коммерческой деятельностью» для очной формы обучения**

Дисциплина читается в 4-ом семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 76 часов, в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем – 28 часа, самостоятельная работа обучающихся – 48 часов.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1	<i>Концепция управления коммерческой деятельностью предприятий</i>	4	1	1				7	Собеседование, входное тестирование
2	<i>Методологические основы коммерческой деятельности торгового предприятия</i>	4	1	1				6	Обсуждение теоретических вопросов. Проверка результатов выполнения практических заданий
3	<i>Структура и организация управления коммерческой деятельностью промышленного предприятия</i>	4	1	1				7	Обсуждение теоретических вопросов. Проверка результатов выполнения практических заданий
4	<i>Организационно-правовые формы функционирования предприятий</i>	4	1	1				6	Обсуждение теоретических вопросов. Проверка результатов выполнения практических заданий
5	<i>Характеристика и</i>	4	1	1				7	Обсуждение



	<i>структура субъектов коммерческой деятельности</i>							теоретических вопросов.
6	<i>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях различных отраслей</i>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>			<b>7</b>	Итоговый тест
7	<i>Материально-техническое обеспечение деятельности коммерческих предприятий</i>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>			<b>7</b>	
8	<i>Управление коммерческой деятельностью предприятий по сбыту продукции</i>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>2</b>			<b>6</b>	
9	<i>Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения</i>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>			<b>6</b>	
10	<i>Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности</i>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>			<b>9</b>	Итоговая контрольная работа
	Зачет с оценкой							
	Итого:		<b>12</b>	<b>16</b>			<b>48</b>	

## 2. Образовательные технологии (к п.4 на 2020 г.)

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ. для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

## 3. Перечень БД и ИСС (к п. 6.2 на 2020 г.)

№п /п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science



	Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

#### 4. Состав программного обеспечения (ПО) (к п. 7 на 2020 г.)

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
4	AutoCAD 2010 Student	Autodesk	свободно распространяемое
5	Archicad 21 Rus Student	Graphisoft	свободно распространяемое
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное