


Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга

Ю.Ю. Сулова
«12» декабря 2017 г.
Торгово-экономический институт

УТВЕРЖДАЮ
/Заведующий кафедрой
Экономики и планирования

Ю.Л. Александров
«12» декабря 2017 г.
Торгово-экономический институт

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.13.2 Коммерческая деятельность

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Профиль 38.03.01.10.09 "Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)"

Форма обучения очная

Год набора 2015

Красноярск 2017

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе
38.00.00 Экономика и управление

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль 38.03.01.10.09
«Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)».

Программу составили к.э.н., доцент Рубан О.В.



1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью дисциплины является формирование теоретических знаний организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины

формирование понятийного аппарата;
формулирование принципов коммерческой деятельности;
освоение теоретических основ коммерческой деятельности в сфере товарного обращения;
изучение содержания коммерческой деятельности предприятий;
оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

ПК-6: способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	
Уровень 1	Знать социально-экономические процессы и явления, тенденции изменения социально-экономических показателей
Уровень 1	Уметь анализировать данные статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей
Уровень 1	Владеть навыками анализа данных статистики о социально-экономических процессах и явлениях
ПК-7: способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	
Уровень 1	Знать теоретические основы информационного обеспечения профессиональной деятельности
Уровень 1	Уметь осуществлять сбор необходимых данных из различных источников информации; анализировать сведения; подготавливать информационный обзор
Уровень 1	Владеть навыками сбора необходимых данных из различных источников информации; методами анализа данных; навыками подготовки информационного обзора

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к дисциплинам по выбору вариативной части ООП бакалавриата.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на дисциплинах: менеджмент, маркетинг, организация коммерческой деятельности, экономика торгового предприятия.

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо как предшествующее для дисциплин: планирование на предприятии торговли, оценка стоимости бизнеса, инновационная деятельность в торговле.

1.5 Особенности реализации дисциплины

Язык реализации дисциплины Русский.

Дисциплина (модуль) реализуется без применения ЭО и ДОТ.

2. Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр
		7
Общая трудоемкость дисциплины	2 (72)	2 (72)
Контактная работа с преподавателем:	1 (36)	1 (36)
занятия лекционного типа	0,5 (18)	0,5 (18)
занятия семинарского типа		
в том числе: семинары		
практические занятия	0,5 (18)	0,5 (18)
практикумы		
лабораторные работы		
другие виды контактной работы		
в том числе: групповые консультации		
индивидуальные консультации		
иная внеаудиторная контактная работа:		
групповые занятия		
индивидуальные занятия		
Самостоятельная работа обучающихся:	1 (36)	1 (36)
изучение теоретического курса (ТО)		
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)		
реферат, эссе (Р)		
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Зачёт)		

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час)	Формируемые компетенции
			Семинары и/или Практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или Практикумы (акад. час)		
1	2	3	4	5	6	7
1	Коммерческая деятельность	18	18	0	36	ПК-6 ПК-7
Всего		18	18	0	36	

3.2 Занятия лекционного типа

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Введение в дисциплину. Роль коммерческой деятельности в общественном воспроизводстве	2	0	0
2	1	Цели и задачи коммерческой деятельности	2	0	0
3	1	Субъекты и объекты, функции коммерческой деятельности	2	0	0
4	1	Хозяйственные связи коммерческих предприятий	2	0	0
5	1	Оценка результатов и эффективности коммерческой деятельности.	2	0	0

6	1	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
7	1	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
8	1	Организация закупочной деятельности	2	0	0
9	1	Коммерческая деятельность по сбыту (продаже) товаров	2	0	0
Всего			18	0	0

3.3 Занятия семинарского типа

№ п/п	№ раздела дисципли ны	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
1	1	Введение в дисциплину. Роль коммерческой деятельности в общественном воспроизводстве	2	0	0
2	1	Цели и задачи коммерческой деятельности	2	0	0
3	1	Субъекты и объекты, функции коммерческой деятельности	2	0	0
4	1	Хозяйственные связи коммерческих предприятий	2	0	0
5	1	Оценка результатов и эффективности коммерческой деятельности.	2	0	0
6	1	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0
7	1	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	2	0	0

8	1	Организация закупочной деятельности	2	0	0
9	1	Коммерческая деятельность по сбыту (продаже) товаров	2	0	0
Всего			18	0	0

3.4 Лабораторные занятия

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах		
			Всего	в том числе, в инновационной форме	в том числе, в электронной форме
Всего					

4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Рубан О. В.	Коммерческая деятельность оптовых предприятий: учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2014

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

5.1 Перечень видов оценочных средств

В соответствии с учебным планом итоговой формой контроля усвоения дисциплины является зачет. Результат зачета выражается оценками «зачтено» или «незачтено».

Общей целью итогового контроля является проверка усвоения студентами теоретического материала по изученным темам курса, овладения ими знаниями, а так же оценка уровня приобретенных умений и навыков. Зачет по дисциплине проводится в виде опроса.

«Зачтено»

Ответы на вопросы полные, могут содержать неточности, правильное использование терминологии, изложение ответа, грамотная речь, студент демонстрирует знания, умения и навыки, имеются затруднения в решении практических задач.

«Не зачтено»

Студент затрудняется ответить на вопросы, допускает существенные ошибки в терминологии, не может решить

практическую задачу, ответ свидетельствует об отсутствии знаний, умений и навыков.

Тесты

Тестовые задания выполняются самостоятельно без использования вспомогательных материалов. На решение тестовых заданий отводится определенное время, чаще всего 1 минута на один вопрос. Тестовые задания имеют различную форму.

«Отлично» - 80-100 % правильных ответов

«Хорошо» - 70-79 % правильных ответов

«Удовлетворительно» - 60-69 % правильных ответов

«Неудовлетворительно» - менее 60% правильных ответов

Реферат

Реферат является формой контроля самостоятельной работы студентов. Реферат (от лат. *refereo* - докладываю, сообщаю) - краткое изложение в письменном виде или в форме публичного выступления содержания книги, научной работы, результатов изучения научной проблемы; доклад на определённую тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников, основные положения, основные сведения и выводы. Как правило, реферат имеет научно-информационное назначение.

Реферат содержит краткое, точное изложение, включающее основные фактические сведения и выводы, без дополнительной интерпретации или критических замечаний автора реферата.

«Отлично»

Оформление и содержание реферата соответствуют требованиям. При составлении реферативного обзора использованы различные источники, имеются ссылки на используемые источники, обоснована актуальность темы реферата, логически правильное изложение текста.

Ответы на дополнительные вопросы полные, четкая аргументация выводов и представление направлений развития коммерческой деятельности. Студент демонстрирует знания.

«Хорошо»

Оформление и содержание реферата в основном соответствуют требованиям, имеются незначительные ошибки. При составлении реферативного обзора использованы различные источники, имеются ссылки на используемые источники, обоснована актуальность темы реферата, логически правильное изложение текста. Некоторые аспекты темы раскрыты не в полной мере. Даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Сформулированные выводы отражают основные положения реферативного обзора. Студент демонстрирует знания

«Удовлетворительно»

Оформление и содержание реферата в основном соответствуют

требованиям, имеются ошибки. При составлении реферативного обзора использованы только интернет-ресурсы, в реферате имеются 1- 2 ссылки на источники, актуальность темы реферата обоснована слабо, текст реферата составлен не логично, не структурирован. Некоторые аспекты темы не раскрыты. Студент затрудняется дать ответ на дополнительные вопросы. В реферате отсутствуют выводы. Студент частично демонстрирует знания

«Неудовлетворительно»

Оформление реферата в основном не соответствует требованиям. Содержание реферата слабо отражает тему. Отсутствует обоснование актуальности, ссылки на используемые источники отсутствуют, список использованных источников отсутствует.

Таблица – Рекомендованные оценочные средства для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Категории обучающихся Виды оценочных средств Форма контроля и оценки результатов обучения

С нарушением слуха Тесты, рефераты, вопросы к зачету Преимущественно письменная проверка

С нарушением зрения Вопросы к зачету Преимущественно устная проверка (индивидуально)

С нарушением опорно- двигательного аппарата Тесты, рефераты, вопросы к зачету Проверка устная или письменная дистанционно

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Могут использоваться собственные технические средства. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5.2 Контрольные вопросы и задания

Вопросы к зачету

1. Роль коммерческой деятельности на современном этапе. Направления развития коммерческой деятельности предприятий.
2. Коммерческая деятельность как фактор развития прогресса. Принципы коммерческой деятельности.
3. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности. Причины возникновения и становления коммерческой деятельности.
4. Цели и задачи коммерческой деятельности. Классификация целей.
5. Методы исследования коммерческой деятельности. Основные этапы познания коммерческой деятельности.
6. Оптовая и розничная торговля: сущность и тенденции развития
7. Субъекты коммерческой деятельности. Сравнительная характеристика различных организационно – правовых форм предприятий.
8. Роль государства в коммерческой деятельности. Государство как субъект коммерческой деятельности.
9. Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.
10. Внешние и внутренние условия функционирования коммерческих предприятий.
11. Сущность, функции и содержание коммерческой деятельности.
12. Риски в коммерческой деятельности. Подходы к определению степени риска. Управление рисками.
13. Исследование потребительского рынка. Методы прогнозирования спроса.
14. Коммерческая характеристика товаров: соотношение цены и качества товаров.
15. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности.
16. Формирование хозяйственных связей. Деловое общение. Этикет предпринимателя, коммерсанта.
17. Хозяйственные связи в коммерческой деятельности: содержание, классификация.
18. Выбор партнеров в коммерческой деятельности. Оптимизация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
19. Коммерческие договоры. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле.
20. Содержание договора поставки, его разделы. Характеристика существенных условий договора. Порядок его заключения, расторжения.
21. Организация товародвижения. Характеристика оптовых

посредников.

22. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия. Оценка результатов коммерческой деятельности.

23. Экономические показатели, применяемые для оценки деятельности торгового предприятия. Издержки в коммерции.

24. Планирование работы коммерческой фирмы. Принципы составления бизнес – плана.

25. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Источники формирования финансовых ресурсов.

26. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Информационные технологии в коммерции.

27. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Обеспечение защиты коммерческой тайны.

28. Электронная коммерция. Перспективы развития.

29. Сущность и особенности ярмарок, выставок, их классификация. Организация ярмарочно-выставочной деятельности.

30. Материально-техническое обеспечение коммерческих предприятий. Оценка эффективности использования материально – технических ресурсов.

31. Влияние материально – технического обеспечения на эффективность коммерческой деятельности

32. Трудовое обеспечение коммерческой деятельности. Социально – экономическая эффективность труда работников торговли.

33. Классификация трудовых ресурсов торговли. Показатели, характеризующие использование работников на предприятиях торговли.

34. Организационная структура коммерческих предприятий. Подходы к ее формированию.

35. Коммерческая деятельность по закупкам товаров. Содержание закупочной деятельности. Оценка эффективности закупки товаров в торговых предприятиях.

36. Характеристика процесса закупки товаров. Определение объема закупок. Расчет оптимальной партии поставок и частоты завоза товаров, точка возобновления заказов.

37. Понятие ассортимента. Показатели, характеризующие торговый ассортимент.

38. Формирование ассортимента. Обеспечение его ликвидности и рентабельности. Факторы, влияющие на формирование торгового ассортимента.

39. Понятие товарных запасов предприятия, их роль в организации коммерческой деятельности фирмы. Формирование и управление товарными запасами.

40. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров. Социально – экономическая эффективность методов продажи.

41. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров. Эффективность методов продажи.

42. Коммерческая деятельность по сбыту товаров. Распределительные системы. Основные направления стимулирования сбытовой деятельности.

43. Реклама в коммерческой деятельности: цели, функции. Влияние рекламной деятельности на эффективность коммерческой деятельности.

44. Стимулирование продаж в коммерческой деятельности. Мерчендайзинг.

45. Организация сбыта. Франчайзинг.

46. Управление торгово-технологическими процессами в торговом предприятии.

5.3 Темы письменных работ

Примерная тематика рефератов по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Коммерческая деятельность как фактор развития прогресса
2. Сущность коммерческих инноваций
3. Инновации в оптовой торговле
4. Сущность экономических отношений
5. Особенности переходного периода к рыночной экономике
6. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России
7. Исторические аспекты развития оптовой торговли
8. Основные этапы развития торговли в России
9. Примеры эффективной коммерческой деятельности торговых организаций
10. Коммерческие и некоммерческие объединения физических и юридических лиц
11. Услуги в коммерческой деятельности
12. Услуги предприятий оптовой торговли
13. Услуги предприятий розничной торговли
14. Региональные особенности функционирования оптовых предприятий
15. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности
16. Возможности и угрозы развития коммерческой деятельности
17. Особенности коммерческой деятельности в условиях

кризиса

18. Проблемы развития малого предпринимательства в Красноярском крае

19. Подходы к оценке коммерческих рисков

20. Бизнес – планирование в коммерческой деятельности

21. Прогнозирование в коммерческой деятельности

22. Выбор партнеров в коммерческой деятельности

23. Формирование отношений между предприятиями оптовой и розничной торговли

24. Оптимизация хозяйственных связей в коммерческой деятельности

25. Договоры купли – продажи

26. Услуги дистрибьюторов и дилеров. Договоры. Проблемы организации дистрибьюции

27. Особенности деятельности комиссионеров, консигнаторов.

Договоры

28. Тенденции развития ярмарочной, биржевой торговли

29. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития

30. Тенденции развития оптовой торговли

31. Тенденции развития розничной торговли

32. Влияние коммерческих инноваций на эффективность коммерческой деятельности

33. Синергетический эффект в коммерческой деятельности

34. Финансовое планирование коммерческой деятельности

35. Развитие электронной торговли

36. Использование информационных технологий в коммерческой деятельности

37. Совершенствование материально – технической базы торговых организаций

38. Методики, применяемые торговыми организациями при формировании ассортимента

39. Франчайзинг в коммерческой деятельности

40. Использование мерчендайзинга в коммерческой деятельности

41. Мероприятия по стимулированию продаж (сбыта)

42. Виды сбытовых систем, их характеристика

43. Подходы к оценке оптовой и розничной продажи товаров

44. Подходы к анализу сбыта в оптовой торговле

45. Понятие безопасности коммерческой деятельности и точки безубыточности. Подходы к расчету точки безубыточности

46. Психология и этика коммерческой деятельности

47. Антикризисное управление коммерческой деятельностью

48. Аутсорсинг в коммерческой деятельности

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Гуняков Ю. В., Гуняков Д. Ю.	Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности: монография	Красноярск: СФУ, 2015
Л1.2	Александров Ю. Л.	Коммерческое (торговое) образование в России (XVIII - начало XX в.): текст лекции	Красноярск: СФУ, 2016
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Боровинский Д. В., Куимов В. В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Красноярск: СФУ, 2014
Л2.2	Минько Э. В., Минько А. Э.	Основы коммерции: учебное пособие для вузов по специальности 080301 "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг"	Москва: Питер, 2013
6.3. Методические разработки			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Рубан О. В.	Коммерческая деятельность оптовых предприятий: учебно-методический комплекс [для студентов напр. подготовки 100700.62 "Торговое дело", профиля 100700.62.01 «Коммерция»]	Красноярск: СФУ, 2014

7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Э1	Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.	http://www.economy.gov.ru
Э2	Университетская информационная	http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp

	система «Россия» : ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]	
ЭЗ	Группа журналов «Эксперт» [Электронный ресурс]	http://expert.ru/

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Коммерческая деятельность» заключается:

- Подготовка к семинарским и практическим занятиям (изучение теоретического материала по темам курса с использованием текста лекций и рекомендуемой литературы; ознакомление с законодательными, нормативными документами, регламентирующими формирование основных показателей деятельности предприятий; изучение проблемной информации по вопросам коммерческой деятельности торговых предприятий и т.д.);

- дополнение теоретического материала;

- написание научно-исследовательской работы и рефератов по проблемным вопросам изучаемых тем дисциплины;

- подготовка доклада, презентации, тезисов, статьи, а также подготовка к зачету.

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение основной и дополнительной литературы, нормативных документов, практического опыта торговых организаций.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации в зависимости от нозологии:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,

- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,

- в форме электронного документа

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения

9.1.1	Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрчный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;
9.1.3	Антивирус ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users - Лиц сертификат EAV-0220436634 от 19.04.2018;
9.1.4	Антивирус Kaspersky Endpoint Security – Лиц сертификат 13C8-180426-082419-020-1508 от 26.04.2018;
9.1.5	FireFox (Интернет – браузер)
9.1.6	7zip (Архиватор)

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

9.2.1	Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:
9.2.2	Библиотека учебной и научной литературы: http://www.i-u.ru/biblio
9.2.3	Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): http://elibrary.ru
9.2.4	ЭБ Издательского дома «Гребенников»: http://grebennikon.ru
9.2.5	Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»: http://www.znanium.com
9.2.6	Электронно-библиотечная система «Лань»: http://e.lanbook.com
9.2.7	Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: http://elcat.kgtei.ru:82/
9.2.8	Электронный каталог НБ СФУ

10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Для материально-технического обеспечения образовательного процесса используются специализированные аудитории и фонд библиотеки.

Торгово-экономический институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов занятий, предусмотренных учебным планом. Имеются аудитории для выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для реализации образовательного процесса при освоении программы бакалавриата используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно- библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде института.

При использовании электронных изданий во время самостоятельной подготовки ТЭИ обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Доступность в процессе обучения к сети Интернет обеспечена.

Для образовательного процесса по направлению «Экономика» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных.