

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

УТВЕРЖДАЮ
Проректор-директор _ТЭИ_
Л.О.Л. Александров/
«26» апреля 2016г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.6.2 Организация коммерческой деятельности

Направление подготовки 38.03.01. «Экономика»

Профиль 38.03.01.10.09. «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»

Красноярск 2016

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе

38.00.00 Экономика и управление

(указывается шифр и наименование укрупненной группы)

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)».

(указывается шифр и наименование направления подготовки (профиля))

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

(должность, фамилия, и. о., подпись)

«26» апреля 2016 г

Заведующий кафедрой (разработчик) Суслова Ю.Ю.

(фамилия, и. о., подпись)

Рабочая программа согласована кафедрой Экономики и планирования

«26» апреля 2016 г. протокол № 7

Заведующий кафедрой (выпускающей) Александров Ю.Л.

(фамилия, и. о., подпись)

Дополнения и изменения в учебной программе на 201__/201__ учебный год.
В рабочую программу вносятся следующие изменения: _____

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании
кафедры _____

«__» _____ 201__ г. протокол №

Заведующий кафедрой _____

(фамилия и.о., подпись)

Внесенные изменения утверждаю:

Директор института Александров Ю.Л.

(фамилия и.о., подпись)

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью изучения дисциплины является овладение студентами знаниями организации и совершенствования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих на отраслевых рынках; а также формирование теоретических знаний в области методологии коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины

изучение механизма формирования и совершенствования системы экономических отношений коммерческой деятельности

планирование и организация закупки, материально-технического обеспечения и продаж товаров;

моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;

изучение особенностей организации коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, инфраструктуры рынка.

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

ОК-1: способностью использовать основы философских знаний для формирования мировоззренческой позиции	
Уровень 1	Знать предпосылки организации коммерческой деятельности, современные императивы регулирования отношений коммерческой деятельности;
Уровень 1	Уметь использовать основы философских знаний для формирования позиции в области коммерческой деятельности;
Уровень 1	Владеть методикой организации коммерческой деятельности
ПК-4: способностью на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты	
Уровень 1	Знать теоретические основы организации и моделирования коммерческой деятельности;
Уровень 1	Уметь анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты в области коммерческой деятельности;
Уровень 1	Владеть навыками построения стандартных теоретических моделей
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 содержание и формирование экономических связей; социально-экономические процессы и явления, тенденции изменения социально-экономических показателей;
Уровень 1	Уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;
Уровень 1	Владеть методикой выбора партнеров, техникой переговоров, способами контроля выполнения договорных обязательств

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части (Б1.В.ДВ.6.2) ОП бакалавриата.

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» базируется на дисциплинах: организация предпринимательской деятельности, микроэкономика, история экономических учений, экономическая безопасность на предприятии.

Освоение дисциплины «Организация коммерческой деятельности» необходимо как предшествующее для дисциплин: организация и технологический процесс в торговле, коммерческая деятельность, экономика товарного обращения.

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	
		3	4
Общая трудоемкость дисциплины	4 (144)	2 (72)	2 (72)
Контактная работа с преподавателем:	1,5 (54)	0,78 (28)	0,72 (26)
занятия лекционного типа	1 (36)	0,5 (18)	0,5 (18)
занятия семинарского типа			
в том числе: семинары			
практические занятия	0,5 (18)	0,28 (10)	0,22 (8)
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:	1,5 (54)	1,22 (44)	0,28 (10)
изучение теоретического курса (ТО)			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)			
реферат, эссе (Р)			
курсовое проектирование (КП)	Нет	Нет	Нет
курсовая работа (КР)	Нет	Нет	Нет
Промежуточная аттестация (Зачёт)	1 (36)		1 (36)

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	Организация коммерческой деятельности	36	18	0	54	ОК-1 ПК-4 ПК-6
Всего		36	18	0	54	

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. Коммерческая деятельность на современном этапе развития экономики	4	0	0
2	1	Необходимые условия организации эффективной коммерческой деятельности предприятий	4	0	0
3	1	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий	4	0	0
4	1	Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	4	0	0

5	1	Система обслуживания покупателей	2	0	0
6	1	Инфраструктура коммерческой деятельности	6	0	0
7	1	Организация информационного обеспечения коммерческой деятельности	4	0	0
8	1	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий	4	0	0
9	1	Инфраструктура закупок и продаж в коммерческой деятельности	4	0	0
Всего			36	0	0

3.3 Занятия семинарского 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. Коммерческая деятельность на современном этапе развития экономики	2	0	0
2	1	Необходимые условия организации эффективной коммерческой деятельности предприятий	2	0	0
3	1	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий	2	0	0
4	1	Формирование хозяйственных связей в сфере обращения	2	0	0
5	1	Система обслуживания покупателей	2	0	0

6	1	Инфраструктура коммерческой деятельности	2	0	0
7	1	Организация информационного обеспечения коммерческой деятельности	2	0	0
8	1	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности предприятий	2	0	0
9	1	Инфраструктура закупок и продаж в коммерческой деятельности	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., Александров Ю. Л., Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Чаплина А. Н., Щербенко Е. В.	Теория и практика коммерческой деятельности: материалы XVII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов, Красноярск, 13–14 апреля 2017 г.	Красноярск: СФУ, 2017

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

5.1 Перечень видов оценочных средств

В соответствии с учебным планом итоговой формой контроля усвоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» является экзамен. Экзамен оценивается по бальной шкале: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Общей целью итогового контроля является проверка усвоения студентами теоретического материала по изученным темам курса, овладения ими знаниями в области организации коммерческой деятельности предприятия и навыками оценки ее эффективности, а так же оценка уровня приобретенных компетенций. Экзамен проводится по экзаменационным билетам.

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

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

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

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к экзамену, 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 для экзамена

1. Целеполагание в коммерческой деятельности. Дерево целей, методы их определения. Организация выполнения целей.
2. Принципы коммерческой деятельности и принципы выбора поставщиков
3. Принципы как основа организации коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности и формирования торгового ассортимента.
4. Организационно-правовая форма коммерческих организаций: их преимущества и несовершенства
5. Подходы к организации коммерческой деятельности
6. Подходы к организации внутрифирменных отношений на коммерческих предприятиях. Преимущества и несовершенства их организационных структур. Модель выбора организационно-правовой формы коммерческих организаций
7. Особенности организации внутренней структуры подразделений коммерческих предприятий на примере отдела закупок и продаж.
8. Инфраструктура рынка.
9. Инфраструктура коммерческой деятельности.
10. Отношения коммерческой деятельности и хозяйственные связи. Сущность, роль, виды, структура хозяйственных связей.
11. Коммерческая деятельность: сущность, содержание, роль. Экономические законы и принципы коммерческой деятельности.
12. Моделирование коммерческой деятельности.
13. Структура отношений коммерческой деятельности.
14. Методы исследования коммерческой деятельности.
15. Обеспечение качества закупок.
16. Механизм коммерческой деятельности предприятия: сущность, роль. Экономические законы и механизмы коммерческой деятельности.
17. Структура механизма коммерческой деятельности и его классификация. Принципы функционирования и совершенствования механизма коммерческой деятельности.
18. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
19. Закупочная деятельность в системе отношений коммерческой деятельности. Сущность, принципы, планирование.
20. Сбытовая деятельность в системе отношений коммерческой деятельности. Сущность, планирование, стимулирование.
21. Управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле.

22. Организация складского хозяйства в оптовой торговле.
23. Оптовая торговая сеть: сущность, функции, структура, перспективы.
24. Управление товарными запасами.
25. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.
26. Оценка результатов коммерческой деятельности.
27. Розничная торговая сеть: классификация, методы размещения.
28. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях.
29. Торгово-технологический процесс и функции коммерческой деятельности: сущность, структура, совершенствование.
30. Продажа товаров в системе отношений коммерческой деятельности. Подходы к анализу методов оценки.
31. Торгово-посреднические структуры на оптовом рынке товаров: виды, особенности деятельности.
32. Предприятия- организаторы торговли на оптовом рынке товаров: виды, особенности деятельности.
33. Организация поставки товаров: содержание, базисные условия, планирование, организация и контроль.
34. Система обслуживания покупателей.
35. Система услуг коммерческой деятельности.
36. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.
37. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.
38. Транзакционные отношения в коммерческой деятельности: сущность, структура, методы снижения транзакционных затрат.
39. Процессы товародвижения и товароснабжения в оптовой торговле.
40. Мерчандайзинг: сущность, роль, совершенствование.
41. Электронная торговля.
42. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности индустриального и инновационного типов.
43. Цепочка приращения ценности как новая форма организации коммерческой деятельности.
44. Ключевые компетенции в коммерческой деятельности и их формирование.
45. Характеристика модели обусловленности новых торговых форматов – носителей инновационной коммерческой деятельности.
46. Современные форматы организации коммерческой деятельности предприятий.

47. Сетевая организация коммерческой деятельности.
48. Современные методы повышения эффективности управления товарными запасами.
49. Модель превращения покупателей в стратегических партнеров.
50. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия.

5.3 Темы письменных работ

Примерная тематика рефератов по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»

1. Организационная структура коммерческой службы, механизм ее управления, основные функции и задачи
2. Особенности организационных структур управления, выбор и внедрение наиболее оптимальной структуры управления сбытом на предприятии
3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности на рынке товаров (услуг)
4. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности
5. Механизм деятельности хозяйственной организации (предприятия), его основной инструментарий и оценка эффективности
6. Планирование материально-технического снабжения торговой организации
7. Планирование сбыта продукции и совершенствование сбытовой деятельности
8. Служба сбыта хозяйственного предприятия: организация ее работы, контроль за исполнением
9. Организация отделов снабжения хозяйственных организаций в условиях рынка
10. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров
11. Особенности коммерческой деятельности предприятия различных форм оптовой торговли
12. Организационно-экономические аспекты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
13. Повышение эффективности закупок и сбыта товаров для развития коммерческой деятельности оптового торгового предприятия
14. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия
15. Комплексный подход к формированию хозяйственных связей в оптовой торговле

16. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии, функционирующем на рынке товаров
17. Планирование и технология организации закупок в оптовом торговом предприятии, функционирующем на рынке товаров
18. Управление и оптимизация товарных запасов в оптовом торговом предприятии
19. Организация продажи товаров со склада оптового торгового предприятия
20. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
21. Стратегия ценообразования в коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
22. Ценообразование и ценовая политика в сфере коммерческой деятельности
23. Комплексный анализ и оценка коммерческой деятельности оптового торгового предприятия на рынке товаров
24. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли
25. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях
26. Комплексный анализ рынка потребительских товаров как условие развития коммерческой деятельности в розничной торговле
27. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
28. Организационно-экономические аспекты развития предпринимательской деятельности
29. Формирование и развитие материально-технической базы коммерческой деятельности в розничной торговле
30. Формирование системы хозяйственных связей розничных торговых предприятий
31. Планирование и организация коммерческой деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм
32. Товарообеспечение розничных торговых предприятий
33. Комплексная оценка коммерческой деятельности розничных торговых предприятий
34. Планирование и организация коммерческой деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм
35. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
36. Планирование и организация закупочной деятельности розничными торговыми предприятиями разных организационных форм

37. Развитие биржевой торговли России на потребительском рынке
38. Организация торговли потребительскими товарами на аукционах
39. Организация и технология коммерческих операций на торгах
40. Организация ярмарочной деятельности на потребительском рынке России
41. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия
42. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке
43. Закупочная деятельность и ее значение в функционировании предприятия на рынке
44. Зарубежный опыт закупки (сбыта) готовой продукции
45. Сбыт товаров, его проблемы
46. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки
47. Лизинг как одна из форм сбыта продукции
48. Правила продажи (сбыта) товаров и ответственность за их соблюдение
49. Качество обслуживания и факторы его определяющие
50. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала
51. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявление в процессе обслуживания покупателей
52. Послепродажное обслуживание: его функции, стратегия и влияние на имидж предприятия
53. Культура торговли и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционирования на рынке
54. Стратегии бизнеса и внутрифирменное планирование хозяйственной деятельности предприятий по отраслям и сферам применения
55. Текущее планирование коммерческой деятельности хозяйственного предприятия на основе учета влияния факторов макро- и микросреды
56. Стратегическое планирование коммерческой деятельности хозяйственной организации
57. Анализ основных коммерческих решений предприятия и организация контроля за их исполнением
58. Система оценки закупочно-сбытовой деятельности предприятия на основе анализа результатов объема сбыта (продажи) и издержек обращения товаров
59. Разработка бизнес-плана как основы успешной коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения

60. Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики

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

6.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Боровинский Д. В., Куимов В. В.	Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов)	Красноярск: СФУ, 2014
Л1.2	Минько Э. В., Завьялов О. А., Минько А. Э., Минько А. Э.	Оценка эффективности коммерческих проектов: учебное пособие для для бакалавров и специалистов по специальностям 080301 - "Коммерция" (торговое дело)", 080111 "Маркетинг", по направлению 080300.68 - "Коммерция " и другим экономическим специальностям и направлениям	Москва: Питер, 2014
Л1.3	Иванов Г. Г., Баженов Ю. К.	Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие	Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2015
Л1.4	Памбухчиянц О. В.	Организация коммерческой деятельности	Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2014
6.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Петров А. М.	Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие	Москва: ООО "КУРС", 2015
6.3. Методические разработки			

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
ЛЗ.1	Рубан О. В., Александров Ю. Л., Куимов В. В., Сулова Ю. Ю., Чаплина А. Н., Щербенко Е. В.	Теория и практика коммерческой деятельности: материалы XVII Всероссийской с международным участием научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов, Красноярск, 13–14 апреля 2017 г.	Красноярск: СФУ, 2017

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	Российская торговля	http://www.rtpress.ru
Э3	РосБизнесКонсалтинг: материалы аналитического и обзорного характера [Электронный ресурс]	http://www.rbc.ru

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Организация коммерческой деятельности» 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.

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) Лицензиат 45676576 от 02.07.2009, бессрчный;
9.1.2	Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицензиат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;
9.1.3	ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицензиат EAV-0189835462 от 10.04.2017;
9.1.4	Kaspersky Endpoint Security Лицензиат 2462-170522-081649-547-546 от 22.05.2017;
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.