

Министерство образования и молодежной политики Свердловской области
Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Свердловской области

«Камышловский гуманитарно-технологический техникум»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.01 «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

для специальности СПО
**38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров»**
Форма обучения – очная
Срок обучения 2 года 10 месяцев
Уровень освоения: базовый
Профиль получаемого профессионального
образования: естественнонаучный

Камышлов, 2021

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров» (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации № 835 от 28.07.14 г.)

Разработчик: Плотникова Татьяна Александровна – преподаватель высшей квалификационной категории государственного автономного профессионального образовательного учреждения Свердловской области «Камышловский гуманитарно-технологический техникум»

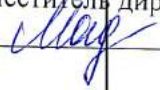
Рассмотрена на заседании предметной (цикловой) комиссии педагогических работников профессиональных дисциплин ГАПОУ СО «КГТТ»

Председатель ПЦК  Л.А. Цытыркина

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УПР
 Н.А.Польдяева

СОГЛАСОВАНО:

Заместитель директора по УМР
 Т.А. Мадыгина

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.05. «Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров».

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: программа учебной дисциплины входит в цикл общепрофессиональных дисциплин.

1.3. Цели и задачи дисциплины - требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- определять виды и типы торговых организаций;
- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;
- организовывать торговое пространство с позиции мерчандайзинга;
- анализировать и оценивать правильность выбранной последовательности размещения отделов;
- осуществлять подбор музыки и запахов для торгового зала;
- выкладывать товар в точках продажи на основе мерчандайзингового подхода.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- сущность и содержание коммерческой деятельности;
- терминологию торгового дела;
- формы и функции торговли;
- объекты и субъекты современной торговли;
- характеристики оптовой и розничной торговли;
- классификацию торговых организаций;
- идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов;
- структуру торгово-технологического процесса;
- принципы размещения розничных торговых организаций;
- устройство и основы технологических планировок магазинов;
- технологические процессы в магазинах;
- виды услуг розничной торговли и требования к ним;
- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;
- номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения;
- материально-техническую базу коммерческой деятельности;
- структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;
- назначение и классификацию товарных складов;
- технологию складского товародвижения;
- основные цели и задачи мерчандайзинга;
- основные процедуры мерчандайзинга;
- принципы организации мерчандайзинга в розничных торговых предприятиях;
- распределение площади торгового зала с учётом особенностей психофизиологии человека;
- последовательность размещения в пространстве торгового зала отделов/секций;
- требования к оформлению ассортиментной линейки;
- задачи, правила, принципы и способы выкладки товара на основе концепции мерчандайзинга;
- понятия основной и дополнительной «точки продаж».

Результатом освоения общепрофессиональной дисциплины является овладение обучающимися общими (ОК) компетенциями:

- ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
- ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
- ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
- ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
- ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий.
- ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
- ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
- ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

профессиональными (ПК) компетенциями:

ПК 1.1. Выявлять потребность в товарах.

ПК 1.2. Осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции.

ПК 1.3. Управлять товарными запасами и потоками.

ПК 1.4. Оформлять документацию на поставку и реализацию товаров.

ПК 2.1. Идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности.

ПК 2.2. Организовывать и проводить оценку качества товаров.

ПК 2.3. Выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товароведной экспертизы.

ПК 3.1. Участвовать в планировании основных показателей деятельности организации.

ПК 3.2. Планировать выполнение работ исполнителями.

ПК 3.3. Организовывать работу трудового коллектива.

ПК 3.4. Контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями.

ПК 3.5. Оформлять учетно-отчетную документацию.

1.4. Рекомендуемое количество часов на освоение программы дисциплины:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося - **180 часов**, в том числе:
 - обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося - **120 часов**;
 - самостоятельной работы обучающегося - **60 часов**.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	180
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	120
в том числе:	
<i>практические занятия</i>	<i>50</i>

курсовая работа (проект)	20
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	60
<i>Промежуточная аттестация в форме экзамена</i>	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. Основы коммерции			
Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание учебного материала 1 Сущность коммерческой деятельности. Объекты и субъекты. Виды коммерческой деятельности.	30	
		2	
		2	2
Самостоятельная работа обучающихся <i>Проработать конспект занятия «История развития купечества в России и Европе; составить таблицу: этапы коммерческой деятельности»</i>			
Тема 1.2. Инновации в коммерции	Содержание учебного материала 1 Инфраструктура коммерции. Средства и методы, применяемые в коммерческой работе	2	
		2	2
Тема 1.3. Предприятия оптовой торговли	Содержание учебного материала 1 Характерные особенности предприятий оптовой торговли. Роль предприятий оп-та в процессе товародвижения. Сдача сообщений 2 Основные и дополнительные услуги на предприятиях оптовой торговли	3 2 1	 2 1
Самостоятельная работа обучающихся <i>Подготовить сообщение по предложенной теме: «Современные тенденции развития оптовой торговли», «Промышленный шпионаж», «Коммерческий риск» (на выбор студента)</i>			
		2	2
Содержание учебного материала			
	1 Виды и характерные особенности розницы.	5	
Тема 1.4. Предприятия розничной торговли	2 Роль предприятий розничной торговли в процессе товародвижения. Торговые се-ти. Характерные особенности, преимущества и недостатки РТС (розничных тор-говых сетей). Тест № 1	1 2	2 2
	Практическое занятие		
	1 Составление организационной структуры розничной сети магазинов (отработка умений)	2 2	 3
Самостоятельная работа обучающихся <i>Подготовиться к тестированию-1. Законспектировать: Коммерческая информация и её защита. Привести приме-ры коммерческой тайны-3</i>			
		4	3

Содержание учебного материала		6
Тема 1.5. Договорные отношения и их роль в коммерческой работе	1 Способы установления коммерческих связей. Понятие договора, виды. Правовое регулирование договорных отношений. Содержание и структура договора.	2
	Практическое занятие	4
	1 Порядок заключения договоров. Соблюдение договорных отношений сторонами (упражнение)	2
	2 Составление договора поставки товара, купли-продажи товаров.	2
Самостоятельная работа обучающихся Повторить основные понятия по теме занятия-2 Составить таблицу: заявки и заказы, сходство и различие -2		4
Раздел 2. Управление товарными запасами и потоками, организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение на своем участке работы		11
Тема 2.1. Товарные запасы и их значение для предпри- ятий розничной торговли	Содержание учебного материала 1 Понятие товарных запасов. Роль в торгово- сбытовой деятельности предприятий, в обеспечении устойчивости ассортимента	2
Тема 2.2. Организация работы на складе, размещение товарных запасов на хранение	Содержание учебного материала 1 Назначение, классификация, виды складских помещений, характеристика. Техно- логия складского товародвижения, соблюдение принципов. Контрольная работа по 1 разделу Практическое занятие 1 Особенности размещения товаров на складе конкретной группы товаров. Экскур- сия (закрепление темы)	4 2 2 2
Самостоятельная работа обучающихся Проработать дополнительные источники информации по теме: «Управление товарными запасами в розничных торговых предприятиях»- 2. Повторить основные понятия-1. Заполнить таблицу стр.92-1. Составить отчет: «Наблюдение и анализ используемого оборудования на складах, особенности размещения товаров -1		5
Раздел 3. Идентификация вида, класса и типа организаций розничной и оптовой торговли		67,5
Тема 3.1.	Содержание учебного материала	2

Форматизация розничной торговой сети	1	Понятие формата торговли. Формы розничной торговли. Классификация форматов. Розничные торговые сети: стратегия.	2	2
Самостоятельная работа обучающихся				
Изучить дополнительную информацию по теме «Размещение розничной торговой сети в городах»-2				
Тема 3.2. Виды и типы предприятий оптовой торговли	Содержание учебного материала			
	1	Предприятия оптовой торговли. Виды, типы, основные характеристики предприятий оптовой торговли. Организация продажи товаров оптом	4	
	Практическое занятие			
	1	Организация торговли на оптовом предприятии. Экскурсия. (закрепление темы)	2	2
Самостоятельная работа обучающихся				
Повторить тему по вопросам лекции-1. Составить отчет по экскурсии-1 Законспектировать каналы распределения товаров, составить схему-2				
Тема 3.3. Виды и типы предприятий розничной торговли	Содержание учебного материала			
	1	Понятие торговых и технологических процессов в магазине. Организация розничной продажи товаров и обслуживание покупателей. Применение франчайзинга в рознице, развитие в РФ	4	3
	Практическое занятие			
	1	Ознакомление с франчайзингом товаров для детей и бланками договоров. Коммерческая концессия (франчайзинг); генеральный договор о намерениях по поставке товаров.	2	2
Самостоятельная работа обучающихся				
Повторить основные понятия; типизация РТП-составить таблицу-2.Подготовить презентацию франшизы (выбор товарной группы по желанию студента)- 2				
Тема 3.4. Мерчендайзинговый подход к планировке магазина	Содержание учебного материала			
	1	Организация торгового пространства с позиции мерчендайзинга	5	1
	2	Планировка торгового зала и подбор оборудования	2	
	3	Алгоритм размещения отделов и секций. Тест № 2 по 2 и 3 разделам	1	
Самостоятельная работа обучающихся				
Повторить основные понятия по темам раздела для практических работ -2Подготовиться к тестированию-1 Разработать (на выбор) схему планировки магазина -2ч				
			5	

Содержание учебного материала		13	
Тема 3.4. Мерчендайзинговый подход к планировке магазина	1 Процесс принятия решения о покупке	1	1
	Практическое занятие	12	2
	1 Расчёт эффективности размещения отделов и секций в торговых залах различных типов ТП (упражнение)	2	2
	2 Составление схем внутренней планировки магазинов, создание атмосферы комфорта.	2	2
	3 Коррекция направления движения покупателей и товарных потоков (отработка умений)	2	2
	4 Изучение влияния чувственных компонентов на принятие решения о покупке покупателем (упражнение)	2	2
	5 Экскурсия на торговые предприятия города. Составление отчета по экскурсии. Цель: анализ и оценка правильности размещения отделов.	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся Подобрать дополнительную информацию по теме- 0,5 Изучить лекционный и дополнительный теоретический материал по теме «Арома-маркет»-3		
	Содержание учебного материала		
	1 Привлечение внимания к товару. Предложение нового товара без дополнительных вложений в рекламу. Увеличение продаж (залежавшихся и малопривлекательных товаров)	16	2
Тема 3.5. Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров	Практическое занятие	14	2
	1 Способы, правила, принципы выкладки продовольственных товаров с позиции мерчандайзинга. Контрольная работа по темам 3.4 и 3.5	2	2
	2 Способы, правила, принципы выкладки непродовольственных товаров с позиции мерчандайзинга (отработка умений)	2	2
	3 Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж (отработка умений)	2	2
	4 Разработка и применение средств стимулирования продаж (рекламных текстов)	2	2
	5 Разработка мер поощрения работников для стимулирования продаж	2	2
	Итого за 1 курс 64 часа аудиторных занятий 2 курс		
	6 Экскурсия на торговые предприятия города с целью анализа и оценки правильно-	4	2

		сти используемой выкладки товаров.			
Самостоятельная работа обучающихся					
Проработать дополнительные источники информации по темам: «Точка продаж «золотой треугольник», «4 причины расположения товара на пути движения покупателя», «Ротация продукции», «Общие правила размещения рекламных материалов», «Роль цвета в продажах», «Работа магазинов в сфере fashion-primeйла», «Воронка продаж»--2. Подготовиться к практической работе -1 Составить отчет по экскурсии-1					
Раздел 4. Коммерческая деятельность в торгово-посреднических структурах					
Тема 4.1. Коммерческая деятельность в торгово- посреднических структурах	Содержание учебного материала		6		
	1	Типы посредников. Управление коммерческой деятельностью в посреднических структурах. Организация биржевой торговли и аукционов.	2		
				2	2
Самостоятельная работа обучающихся					
Работа с дополнительными источниками информации по темам: «Техника биржевых операций», «Особенности аукционных торгов»-4					
Раздел 5. Обслуживание покупателя (клиента)					
Тема 5.1. Обслуживание покупателя	Содержание учебного материала		12		
	1	Цели политики обслуживания. Управление, планирование, контроль, наблюдение за процессом обслуживания покупателей (клиентов). Тест по разделам 3-4	8		
		2	Типы покупателей (клиентов). Факторы, влияющие на покупательское поведение	2	2
		3	Права покупателей и обязательства организации	2	2
	Практическое занятие		1	2	
	1	Интерактивный кейс-метод «Определение типа покупателя» (решение ситуационных заданий)	3		
	2	Методы, приемы работы с покупателями в зависимости от их типов	1	2	
	Самостоятельная работа обучающихся		2	2	
	Работа с дополнительными источниками информации по темам: «Классификация покупателей по эмоциональному состоянию и степени сенситивности», «Отличительное поведение покупателей», «Тип личности покупателя», «Особенности работы с клиентом, хитрости и приемы»-4				
	Раздел 6. Современный бизнес и конкуренция				
Тема 6.1.	Содержание учебного материала		10		
			6		

Современный бизнес и конкуренция	1	Понятие бизнеса, типы. Предпринимательские риски и прибыли. Конкуренция. Качество и новизна как факторы конкуренции	2	2
	Практическое занятие		4	
	Экскурсия в магазины города с целью выявления факторов конкуренции между предприятиями.		4	2
Самостоятельная работа обучающихся				
Проработать дополнительный материал из различных источников по темам: «Эволюция трактовки фигуры предпринимателя в экономике 21 века», «Ресурсы, используемые предпринимателем для борьбы с конкурентами»-2. Составить отчёт-2				
Раздел 7. Организационно-правовые формы бизнеса				
Тема 7.1. Организационно-правовые формы бизнеса	Содержание учебного материала		6	
	1	Понятия предприятия, фирмы, компании. Взаимосвязь особенностей бизнеса и его ОПФ (организационно-правовой формы)	2	
			2	2
Самостоятельная работа обучающихся				
Проработать дополнительные источники информации по теме «Порядок и правовое регулирование процесса создания предприятия, формирование его имущества»- 4				
Раздел 8. Исследование рынка товаров				
Тема 8.1. Исследование рынка товаров	Содержание учебного материала		11,5	
	1	Содержание исследования рынков товара. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.	9	
	2	Качество и потребительская оценка товаров на рынке.	2	2
	Практическое занятие		2	2
	1	Анализ ценообразования в магазинах города. Экскурсия	5	
	2	Тренинг «Составление анкет по изучению различных вариантов покупательского спроса». Контрольная работа по разделам 6-8	2	2
Самостоятельная работа обучающихся				
Подобрать дополнительную информацию по теме «Ценообразующие факторы формирования цены на товар» - 1 Оформить отчет по экскурсии- 1, Подготовиться к аттестации-0,5				
Раздел 9. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития				
Тема 9.1.	Содержание учебного материала		7	
				5

Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности	1	Роль МТБ (материально-технической базы) и технической политики в коммерческой деятельности. Оценка эффективности МТБ.	2	2
	2	Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле. Технологии процесса инвестирования.	2	2
		Практическое занятие	1	
	1.	Решение задач по теме занятия.	1	2
Самостоятельная работа обучающихся				
<i>Подготовка к промежуточной аттестации -2</i>				
Итого за 2 курс: аудиторные занятия 36 часов; самостоятельная работа обучающихся 21,5 часов				
ВСЕГО: аудиторные занятия- 100 часов; самостоятельная работа обучающихся 60 часов				
Курсовая работа			20	3
Экзамен				
Всего:			180	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

- 1 - ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
- 2 - репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
- 3-продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

При реализации рабочей программы для формирования представлений обучающихся в образовательном процессе предусмотрено использование активных и интерактивных форм проведения занятий (экскурсии, тренинг, кейс-метод решения ситуационных заданий, подготовка презентаций и сообщений) в сочетании с внеаудиторной самостоятельной работой.

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству студентов,
- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- ноутбук
- телевизор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, Интернет-ресурсов, дополнительной литературы

Основная литература

1. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности: учебник для СПО / Электронная библиотека. – М.: ИЦ «Академия», 2015

Дополнительная литература

1. Белоусова С.Н. Маркетинг: учебное пособие для студентов СПО. – Ростов н/Д: Феникс, 2012
2. Иванов Г.Г. Организация и технология коммерческой деятельности М: Академия, 2008
3. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности учебник для СПО – Феникс, 2004
4. Коротких И.Ю. Основы коммерческой деятельности: учебное пособие.- М.: Академия, 2012
5. Правила торговли. Сб. норм. Актов. Вып. 4- М: ЮРАЙТ-ИЗДАТ, 2005
6. Чапкевич Л.Е. Защита прав торговых работников- Питер СПб, 2005

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и тестирования, контрольных работ, а также выполнения студентами домашних заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Уметь:	
– определять виды и типы торговых организаций;	Тестирование, практические задания
– устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания;	Тестирование, решение задач, практические задания
– организовывать торговое пространство с позиции мерчендайзинга;	Тестирование, решение задач, практические задания
– анализировать и оценивать правильность выбранной последовательности размещения отделов;	Тестирование, решение задач, практические задания
– осуществлять подбор музыки и запахов для торгового зала;	Тестирование, решение ситуаций, практические задания
– выкладывать товар в точках продажи на основе мерчендайзингового подхода.	Тестирование, решение ситуаций, практические задания
Знать:	
– сущность и содержание коммерческой деятельности	Устный опрос, тестирование
– терминологию торгового дела;	Устный опрос, тестирование
– формы и функции торговли;	Устный опрос, тестирование
– объекты и субъекты современной торговли;	Устный опрос, тестирование
– характеристики оптовой и розничной торговли;	Устный опрос, тестирование
– классификацию торговых организаций;	Устный опрос, тестирование, решение задач
– идентификационные признаки и характеристику торговых организаций различных типов и видов;	Устный опрос, тестирование
– структуру торгово-технологического процесса	Устный опрос, тестирование, проверочная работа
– принципы размещения розничных торговых организаций;	Устный опрос, тестирование, решение задач
– устройство и основы технологических планировок магазинов;	Устный опрос, тестирование
– технологические процессы в магазинах;	Устный опрос, тестирование
– виды услуг розничной торговли и требования к ним	Устный опрос, тестирование
– составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей;	Устный опрос, тестирование
– номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения	Устный опрос, тестирование

– материально-техническую базу коммерческой деятельности;	Устный опрос, тестирование
– структуру и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли;	Устный опрос, тестирование
– назначение и классификацию товарных складов	Устный опрос, тестирование
– технологию складского товародвижения;	Устный опрос, тестирование
– основные цели и задачи мерчендайзинга;	Устный опрос, тестирование
– основные процедуры мерчендайзинга;	Устный опрос, тестирование
– принципы организации мерчендайзинга в розничных торговых предприятиях;	Устный опрос, тестирование
– распределение площади торгового зала с учётом особенностей психофизиологии человека;	Устный опрос, тестирование
– последовательность размещения в пространстве торгового зала отделов/секций;	Устный опрос, тестирование
– требования к оформлению ассортиментной линейки;	Устный опрос, тестирование
– задачи, правила, принципы и способы выкладки товара на основе концепции мерчендайзинга;	Устный опрос, тестирование
– понятия основной и дополнительной «точки продаж».	Устный опрос, тестирование

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 646116746743375933883833707902081325236681597676

Владелец Бочкарева Елена Еварестовна

Действителен с 03.03.2023 по 02.03.2024