

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Отделение менеджмента



подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Коммерческая деятельность Б3.В.10

Направление подготовки: 080200.62 - Менеджмент

Профиль подготовки: Маркетинг

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Сайдашева В.А.

Рецензент(ы):

Хаметова Н.Г.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Каленская Н. В.

Протокол заседания кафедры № ____ от "____" ____ 201 ____ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (отделение менеджмента):

Протокол заседания УМК № ____ от "____" ____ 201 ____ г

Регистрационный № 949924014

Казань

2014

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Сайдашева В.А. кафедра маркетинга Отделение менеджмента , Venera.Sajdasheva@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целью преподавания курса является обучение студентов теоретическим и практическим основам коммерческой деятельности на потребительском рынке. Объектом исследования служат процессы, происходящие в коммерческом предприятии и в окружающей его внешней среде.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.В.10 Профессиональный" основной образовательной программы 080200.62 Менеджмент и относится к вариативной части. Осваивается на 4 курсе, 8 семестр.

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.ДВ.8 Профессиональный" и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе (7 семестр).

Б3ДВ8

Программа предполагает изучение таких дисциплин как: "Математика", "Информационные технологии в менеджменте", "Теория менеджмента", "Правовое регулирование маркетинговой деятельности". Знания, полученные по предмету "Коммерческая деятельность" использовать при изучении дисциплин "Электронная коммерция", "Коммерческая логистика"

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
НК-15	готовность участвовать в разработке стратегии организации, используя инструментарий стратегического менеджмента
ОК-13 (общекультурные компетенции)	способность анализировать социально значимые проблемы и процессы
ПК-48 (профессиональные компетенции)	умение находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею
ПК-50 (профессиональные компетенции)	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- основы организации коммерческой деятельности применительно к сфере то-варного обращения;
- основные методы оптовых закупок и продаж товаров;
- процессы планирования и организации коммерческой деятельности на пред-приятии;
- основы правовой и нормативной базы, регулирующей коммерческую деятельность в сфере обращения;
- специфику организации коммерческой работы в сфере оптовой, розничной торговли, в предприятиях массового питания и туристско-гостиничного бизнеса;

2. должен уметь:

- оценивать рейтинг поставщиков при организации хозяйственных связей с субъектами потребительского рынка;
- организовать торгово-технологический процесс на предприятии розничной торговли;
- применять имеющиеся методические подходы к практике организации коммерческой деятельности формировать ассортиментную и ценовую политику на предприятии оптовой и розничной торговли;
- анализировать основные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятия и выявлять пути их повышения;

3. должен владеть:

методами формулирования и реализации стратегий на уровне подразделения коммерции; проведением оценки эффективности функционирования коммерческой службы; методами организации закупочно-сбытовой деятельности для формирования бесперебойной продажи товаров; методами расчета и анализа эффективности проведения коммерческой деятельности.

4. должен демонстрировать способность и готовность:

- организации и оптимизации хозяйственных связей между субъектами потребительского рынка;
- организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и в розничной торговле;
- формирования ассортиментной и ценовой политики на предприятии.

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины экзамен в 8 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

**4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю
Тематический план дисциплины/модуля**

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их						

виды и характеристика

8	1	2	2	0	творческое задание устный опрос домашнее
---	---	---	---	---	--

задание

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
2.	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	8	2	2	2	0	домашнее задание
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	8	3	4	4	0	отчет контрольная точка
4.	Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта	8	4	2	2	0	презентация
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	8	5	2	2	0	домашнее задание
6.	Тема 6. Виды торговых операций	8	6	4	4	0	контрольная работа
7.	Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами	8	7	4	4	0	презентация
8.	Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика	8	8	2	2	0	реферат
9.	Тема 9. Организация и техно-логия розничной продажи товаров	8	9	2	2	0	домашнее задание
10.	Тема 10. Правовая и нормативная база	8	10	2	4	0	
.	Тема . Итоговая форма контроля	8		0	0	0	экзамен
	Итого			26	28	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика лекционное занятие (2 часа(ов)):

Цель и задачи коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности: принципы классификации, виды. Объекты коммерческой деятельности: классификация, виды, характеристика. Услуги, как объект коммерции.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Роль коммерческой деятельности в активизации внутренней и глобальной экономики. Контрагенты современной коммерческой деятельности: виды, формы функционирования. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги, результаты творческой деятельности. Возрастающая роль брендинга в коммерческом предпринимательстве.

Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Сущность и содержание системы товародвижения. Прямые закупки товаров у производителей. Взаимодействие продавца и покупателя через коммерческого посредника. Системы вознаграждения посреднической деятельности: линейная, регрессивная, прогрессивная, на базе прибыли. Виды взаимодействия субъектов коммерческой деятельности.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Цели, задачи и принципы функционирования системы товародвижения. Преимущества прямых закупок материальных ресурсов у производителей. Типы коммерческих посредников и их роль в организации взаимодействия между продавцом и покупателем. Типы вознаграждения за посреднические функции: линейная, регрессивная, прогрессивная, на базе прибыли. Виды транзакций субъектов коммерческой деятельности на рынке. Пути сокращения транзакционных издержек.

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Коммерческие операции и коммерческие сделки. Классификация сделок. Ничтожность сделки. Сделки купли-продажи товаров (услуг) и их характеристика. Товарообменные сделки: товарообменные и компенсационные сделки. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Принципы классификации и виды коммерческих сделок. Условия признания сделки ничтожной, последствия. Сделки купли-продажи товаров (услуг) и их характеристика. Особенность товарообменных и компенсационных сделок, условия их заключения. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности, их значение в современной коммерции.

Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Цель и составляющие процесса планирования материально-технического снабжения. Характеристики основных этапов планирования. Разработка плана закупок. Организация сбытовой деятельности. Виды сбыта.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Необходимость и значимость процесса планирования материально-технического снабжения в коммерции. Характеристика основных этапов планирования материально-технического снабжения. Этапы разработки и содержание плана закупок. Варианты организации сбытовой деятельности на современном рынке. Виды сбыта, их характеристика, условия применения.

Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Сущность и понятие оптовой закупки товаров. Факторы, характеризующие закупочную деятельность. Основные этапы коммерческой деятельности при реализации оптовых закупок. Источники поступления и поставщики товаров. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Виды оптовой закупки товаров, значение оптовых закупок в формировании оптового товарооборота предприятия. Основные факторы, влияющие на закупочную деятельность, их характеристика. Основные этапы коммерческой деятельности при реализации оптовых закупок. Сравнительная характеристика источников поступления и поставщиков товаров. Оптовая продажа товаров: методы продажи, организация и пути повышения эффективности.

Тема 6. Виды торговых операций

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Организация работы на оптовых рынках. Сущность и организационные формы аукционной торговли. Сущность и принципы организации биржевой торговли. Организация выставок и ярмарок. Организация и особенности проведения торгов.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Роль и значение оптовых рынков, как организаторов товарооборота в инфраструктуре рынка. Сущность, организационные формы и особенности аукционной торговли. Значение и принципы организации биржевой торговли. Перспективы развития биржевой торговли в электронном пространстве. Организация выставок и ярмарок. Организация и особенности проведения международных торгов - тендеров. Порядок организации торгов

Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Задачи и функции розничной торговли. Виды розничной сети: стационарная, нестационарная, мелкорозничная сеть. Организация электронной торговли. Организация товароснабжения розничной торговой сети. Определение и классификация товарных запасов. Основные причины формирования товарных запасов. Функции товарных запасов.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Роль и значение розничной торговли в доведении товаров до конечных потребителей. Виды розничной торговой сети: стационарная, нестационарная, мелкорозничная сеть. Принципы организации и значение электронной торговли. Основные принципы и требования к организации товароснабжения розничной торговой сети. Внедрение логистических подходов к организации товароснабжения. Классификация и виды товарных запасов. Основные причины формирования товарных запасов на коммерческом предприятии. Функции товарных запасов в сфере коммерции.

Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Ассортиментная политика: сущность, задачи, этапы. Ценовая политика и ее формирование. Специфика ценовой политики в торговых предприятиях. Этапы и методы формирования цен в сфере коммерции.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Значение формирования грамотной ассортиментной политики в предприятии торговли: сущность, задачи, этапы. Ценовая политика и особенности ее формирования в сфере оптовой и розничной торговли. Основные этапы и методы формирования цен в сфере коммерции. Использование маркетинга в ценообразовании.

Тема 9. Организация и техно-логия розничной продажи товаров

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Основные схемы товародвижения в магазине, торгово-технологические процессы: приемка, хранение, подготовка, выкладка, продажа. Дизайн торгового предприятия. Зонирование магазина. Освещение витрин и торговых залов магазина. Формы и методы розничной продажи товаров.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Торгово-технологические процессы в розничном торговом предприятии: приемка товаров по количеству и качеству, хранение, подготовка к продаже, выкладка, продажа. Основные правила и принципы мерчандайзинга, используемые в предприятиях розничной торговли. Формы и методы розничной продажи товаров, обоснованный выбор метода продажи, расчет эффективности.

Тема 10. Правовая и нормативная база

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Государственное регулирование коммерческой деятельности: сущность, задачи, принципы, методы. Лицензирование коммерческой деятельности. Налоговое регулирование.

Сертификация продукции и услуг. Правила торговли. Товарные знаки и знаки обслуживания. Регулирование рекламной деятельности.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Формы и методы государственного регулирования коммерческой деятельности: сущность, задачи, принципы, методы. Опыт государственного регулирования в зарубежных странах. Лицензирование коммерческой деятельности. Налоговое регулирование, специфика для сферы торговли. Схемы сертификации продукции и услуг. Правила торговли. Товарные знаки и знаки обслуживания. Регулирование рекламной деятельности в сфере коммерции.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	8	1	подготовка домашнего задания	0,5	домашнее задание
				подготовка к творческому экзамену	1	творческое задание
				подготовка к устному опросу	0,5	устный опрос
2.	Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	8	2	подготовка домашнего задания	2	домашнее задание
3.	Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками	8	3	подготовка к контрольной точке	1	контрольная точка
				подготовка к отчету	1	отчет
4.	Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта	8	4	подготовка к презентации	2	презентация
5.	Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров	8	5	подготовка домашнего задания	2	домашнее задание
6.	Тема 6. Виды торговых операций	8	6	подготовка к контрольной работе	2	контрольная работа
7.	Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами	8	7	подготовка к презентации	2	презентация
8.	Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика	8	8	подготовка к реферату	2	реферат
9.	Тема 9. Организация и техно-логия розничной продажи товаров	8	9	подготовка домашнего задания	2	домашнее задание
Итого					19	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Мультимедийное устройство

Деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций,

Встречи с представителями российских и зарубежных компаний, государственных и общественных организаций, мастер-классы экспертов и специалистов.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика

домашнее задание , примерные вопросы:

Привести классификацию и охарактеризовать субъекты и объекты коммерческой деятельности в сфере обращения. Перечислить организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

творческое задание , примерные вопросы:

Составить мини-кейс по одному из вопросов темы.

устный опрос , примерные вопросы:

Охарактеризуйте субъекты и объекты коммерческой деятельности в оптовом звене торговли.

Охарактеризуйте субъекты и объекты коммерческой деятельности в розничной торговле.

Выявите их особенности на региональном рынке.

Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

домашнее задание , примерные вопросы:

Перечислить и охарактеризовать рыночные трансакции в процессе взаимодействия продавца и покупателя на рынке.

Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками

контрольная точка , примерные вопросы:

По вопросам лекции 1-2

отчет , примерные вопросы:

Составить письменный отчет о результатах изучения типового договора поставки с поставщиком-оптовым предприятием.

Тема 4. Планирование и организация снабжения и сбыта

презентация , примерные вопросы:

Планирование и организация снабжения и сбыта

Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров

домашнее задание , примерные вопросы:

Перечислить и охарактеризовать методы оптовых закупок и продаж товаров.

Тема 6. Виды торговых операций

контрольная работа , примерные вопросы:

Тесты по теме.

Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами

презентация , примерные вопросы:

Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами

Тема 8. Ассортиментная и ценовая политика

реферат , примерные темы:

Ассортиментная политика розничного торгового предприятия (на примере сети магазинов "Магнит") Ценовая политика розничного торгового предприятия (на примере сети магазинов "Медиамаркт")

Тема 9. Организация и техно-логия розничной продажи товаров

домашнее задание , примерные вопросы:

Перечислить и охарактеризовать варианты организации торгово-технологического процесса в гипермаркете.

Тема 10. Правовая и нормативная база

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к экзамену:

Примерные вопросы на экзамен (ниже указан пример экзаменационного билета)

1. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
2. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
3. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке услуг.
4. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Влияние коммерческих сделок на результативность коммерческого предприятия.
6. Риск в коммерческой деятельности и его распределение между сторонами договоров.
7. Характеристика и оценка товара как субъекта коммерческой деятельности на потребительском рынке.
8. Услуги на потребительском рынке: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли.
9. Услуги на потребительском рынке в обеспечении процесса продаж: виды, содержание, затратный механизм, получение прибыли.
10. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров на потребительском рынке.
11. Формирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
12. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров коммерческими предприятиями в условиях конкурентного рынка.
13. Организационные аспекты закупок и поставок товаров в коммерческих предприятиях.
14. Управление товарооборотом и товарными запасами на торговых предприятиях с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
15. Организация и управление торговыми процессами предприятия в условиях конкурентного рынка.
16. Зонирование торгового предприятия в современных условиях рынка.
17. Дизайн магазина и его влияние на повышение эффективности коммерческой деятельности.
18. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
19. Организация и развитие розничной торговли в условиях конкурентного рынка.
20. Организация и управление товароснабжением на потребительском рынке.
21. Организация и развитие оптовой торговли в России.
22. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных организационно-правовых форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
23. Состояние и перспективы развития и торговых сетей в России.
24. Оптовая торговля в системе рыночных отношений и перспективы ее развития.
25. Формы кооперации в торговле.
26. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
27. Организация торговли товарами на аукционах.
28. Организация и технология коммерческих операций на торгах.
29. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке.
30. Организация выставочного дела на рынке России.
31. Образование и развитие лизинга в России.

32. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
33. Роль и значение оптовых рынков, как организаторов оптового товарооборота. Типы оптовых рынков, режим работы, участники.
34. Варианты торгово-технологического процесса в магазине, пути снижения издержек.

Экзаменационный билет

1. Рыночные трансакции в процессе взаимодействия продавца и покупателя на рынке: классификация, виды, примеры.
2. Варианты организации торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии. Виды коммерческих и технологических операций, пути их совершенствования.

7.1. Основная литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 8-е изд., перераб. и доп. - М: Издательско-торговая корпорация "Дашков и КО", 2011.
<http://znanium.com/bookread.php?book=132543>
2. Практикум по коммерческой деятельности: учебное пособие/ Под ред. Ф.Г. Панкратова и др. - М.: Маркетинг, 2010.
<http://znanium.com/bookread.php?book=170897>
3. Розничная торговля в России: Монография / Ю.К. Баженов. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 239 с.: 60x90 1/16. - (Научная мысль). (переплет) ISBN 978-5-16-004697-6, 500 экз.//
<http://znanium.com/bookread.php?book=232215>

7.2. Дополнительная литература:

1. Абчук В.А. Коммерция: учебник. - С.-Пб.: Изд-во Михайлова В.А., 2009.
<http://znanium.com/bookread.php?book=329767>
2. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: учебник для ву-зов.- М.: ИВЦ "Маркетинг", 2010. <http://znanium.com/bookread.php?book=189881>
3. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 96 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-8199-0565-4, 300 экз//<http://znanium.com/bookread.php?book=421955>

7.3. Интернет-ресурсы:

- журнал - www.rbk.ru
журнал - www.ros-torg.net
информационно-справочные системы - www.garant.ru
поисковые системы - www.rambler.ru
поисковые системы - www.mail.ru

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Коммерческая деятельность" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

ультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 080200.62 "Менеджмент" и профилю подготовки Маркетинг .

Автор(ы):

Сайдашева В.А. _____
"___" 201 ___ г.

Рецензент(ы):

Хаметова Н.Г. _____
"___" 201 ___ г.