

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Центр заочного и дистанционного обучения



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ

Проф. Таюрский Д.А.

_____ 20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины

Организация торговой деятельности Б1.В.ОД.14

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: заочное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Хаметова Н.Г.

Рецензент(ы):

Мартынова О.В.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Каленская Н. В.

Протокол заседания кафедры No _____ от "_____" _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр заочного и дистанционного обучения):

Протокол заседания УМК No _____ от "_____" _____ 201__ г

Регистрационный No 954913118

Казань
2018

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) Хаметова Н.Г. кафедра маркетинга Институт управления, экономики и финансов , NGHametova@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целями учебной дисциплины "Организация торговой деятельности" является овладение студентами теоретических знаний, приобретение умений и формирование компетенций в области операционных процессов на предприятиях торговли, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки.

При изучении учебной дисциплины необходимо решить следующие задачи:

- овладеть теоретическими и специальными знаниями в области современных методов организации торговых процессов в розничных и оптовых предприятиях, оценке экономической эффективности торговых, технологических процессов, товароснабжения, операций , совершаемых в процессе торговой деятельности;
- освоить формы и методы товарного предложения и торгового обслуживания в предприятиях магазинных и внемагазинных форм продажи товаров;
- сформулировать знания и практические навыки в области организации хозяйственных связей торговых предприятий на потребительском рынке и товароснабжения, оценки эффективности операций при закупке и реализации товаров;
- приобрести практические навыки в принятии решений и квалификационной оценке всего многообразия возникающих стандартных и нестандартных ситуаций в процессе совершения операций по организации торговых процессов обслуживания покупателей, коммерческой работе;
- научить методом проектирования и моделирования процессов в торговле и адаптировать полученные знания применительно к современным условиям развития торгового отрасли.

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

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б1.В.ОД.14 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 38.03.06 Торговое дело и относится к обязательным дисциплинам. Осваивается на 4 курсе, 7 семестр.

В соответствии с учебным планом до изучения дисциплины "Организация торговой деятельности" студентами должны быть освоены следующие дисциплины: "Маркетинг", "Коммерческая деятельность", "Правовое регулирование профессиональной деятельности".

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

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОПК-4 (профессиональные компетенции)	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной, или торгово-технологической); применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации; работать с компьютером как средством управления информацией

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-6 (профессиональные компетенции)	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7 (профессиональные компетенции)	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-8 (профессиональные компетенции)	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

различные стороны функционирования торговых предприятий, директивные и нормативные акты, регламентирующие структурно-элементное построение внутренней торговли в федеральном и

региональном аспекте, виды, типы, функции торговых предприятий, управление торговыми процессами, организацию труда на предприятии торговли, методы оценки эффективности торговой деятельности, регулировать процессы закупки и реализации товаров, осуществления операций товароснабжения торгового предприятия;

2. должен уметь:

осуществлять торговые и технологические операции, в розничной и оптовой торговле;

3. должен владеть:

аналитическими методами для оценки эффективности торговой деятельности торговых, технологией разработки решений на предприятиях; опытом работы с действующими федеральными законами,

нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

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

Форма промежуточного контроля дисциплины экзамен в 7 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	
	Тема 1. Цели, задачи.						

предмет, основные понятия дисциплины.

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. Основы теории операционной деятельности торгового предприятия	7		0	2	0	Реферат
3.	Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции	7		0	2	0	Устный опрос
4.	Тема 4. Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.	7		2	0	0	Презентация
5.	Тема 5. Операционная деятельность по оптовой продаже товаров	7		0	2	0	Письменное домашнее задание
6.	Тема 6. Инфраструктура розничной торговли	7		0	2	0	Эссе
7.	Тема 7. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли.	7		2	0	0	Письменное домашнее задание
8.	Тема 8. Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий.	7		0	0	0	Письменное домашнее задание
	Тема . Итоговая форма контроля	7		0	0	0	Экзамен
	Итого			6	8	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Цели, задачи, предмет, основные понятия дисциплины.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Новые понятия: "организация производства", "процесс организации", "оптовая торговля" "процессы", "товароснабжение", "товародвижение", "операции в торговле", "организация торгового обслуживания". Цели, задачи, предмет дисциплины. Межпредметные связи с другими дисциплинами. Значение дисциплины по направлению "менеджмент", "профиль "экономика и управление организацией?"

Тема 2. Основы теории операционной деятельности торгового предприятия

практическое занятие (2 часа(ов)):

Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.

Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции

практическое занятие (2 часа(ов)):

Решение ситуационных задач по теме ?Организация оптовых закупок и оценка эффективности?: выбор поставщика.

Тема 4. Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Организация закупочной деятельности на оптовом предприятии. Сущность процессов закупочной работы, операции по изучению источников поставок товаров. Основные критерии выбора поставщиков. Договоры поставки товаров: их сущность, операции и процедуры по заключению и расторжению договоров поставки. Операционная деятельность при организации закупок на оптовых ярмарках.

Тема 5. Операционная деятельность по оптовой продаже товаров

практическое занятие (2 часа(ов)):

Проведение "круглого стола" по теме: "Состояние и перспективы развития розничной торговли"

Тема 6. Инфраструктура розничной торговли

практическое занятие (2 часа(ов)):

Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли

Тема 7. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Сущность торгового обслуживания. Формы торгового обслуживания и методы продажи товаров. Услуги розничной торговли, оказываемые покупателям товаров. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. Операционная деятельность при продаже товаров по особым правилам: операции по продаже товаров по образцам, операции по продаже товаров длительного пользования в кредит, операции при осуществлении комиссионной торговли непродовольственными товарами, продажа алкогольной продукции и табачных изделий. Организация государственного контроля над торговлей. Культура и качество торгового обслуживания и операции по их анализу и оценке.

Тема 8. Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий.

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. Цели, задачи, предмет, основные понятия дисциплины.	7		подготовка к устному опросу	10	устный опрос
2.	Тема 2. Основы теории операционной деятельности торгового предприятия	7		подготовка к реферату	10	реферат
3.	Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции	7		подготовка к устному опросу	15	устный опрос
4.	Тема 4. Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.	7		подготовка к презентации	10	презентация

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
5.	Тема 5. Операционная деятельность по оптовой продаже товаров	7		подготовка домашнего задания	10	письменное домашнее задание
6.	Тема 6. Инфраструктура розничной торговли	7		подготовка к эссе	10	эссе
7.	Тема 7. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли.	7		подготовка домашнего задания	10	письменное домашнее задание
8.	Тема 8. Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий.	7		подготовка домашнего задания	10	письменное домашнее задание
	Итого				85	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Решение кейсов, мастер классы, написание эссе, деловые игры.

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

Тема 1. Цели, задачи, предмет, основные понятия дисциплины.

устный опрос , примерные вопросы:

Практические задания для темы 1: 1.Сформулируйте и теоретически обоснуйте выбор предполагаемого торгового предприятия, которое вы хотели бы создать. (описать нишу рынка, которую вы хотели бы занять, выбрать группу торгового предприятия, описать предполагаемые спрос и предложение, предполагаемые коммерческие риски, связанные с созданием торгового предприятия)

Тема 2. Основы теории операционной деятельности торгового предприятия

реферат , примерные темы:

1. Раскройте экономическое содержание торговой деятельности. 2. В чем заключается содержание хозяйственной деятельности торговой фирмы? 3. Что влияет на объем и структуру предложения? 4. Чем характеризуется конъюнктура рынка? 5. Что такое процесс управления торговлей?

Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции

устный опрос , примерные вопросы:

1. Каким способом можно спланировать обще товарный склад? 2. По какому принципу идет приемка товара? 3. Какие методы отборки товаров вы знаете? 4. Какие технико-экономические показатели, связанные с эффективной работой складского хозяйства вы знаете? 5. Как осуществляется отпуск товаров со склада?

Тема 4. Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.

презентация , примерные вопросы:

Детально проработать такой важный объект, как складские помещения. Вам предстоит рассчитать площадь складского хозяйства с учетом ассортиментного портфеля, просчитать запас, складской товарооборот и грузооборот, а также себестоимость переработки 1 тонны груза и уровень механизации (предполагаемый). По результатам исследования выполнить презентацию.

Тема 5. Операционная деятельность по оптовой продаже товаров

письменное домашнее задание , примерные вопросы:

1. В чем отличие розничной торговли от оптовой? 2. Назовите основные функции, выполняемые оптовыми предприятиями с системе товароснабжения. 3. Перечислите организаторов оптового товарооборота. 4. Кто такие оптовые посредники? 5. Какую функцию в торговом процессе занимает тара?

Тема 6. Инфраструктура розничной торговли

эссе , примерные темы:

1) Для чего на ваш взгляд нужна РТС? 2) Каковы основные этапы проектирования торгового зала? 3) Как формируется товарный ассортимент? 4) Что такое товародвижение? 5) Что влияет на величину и частоту завоза товаров в торговые предприятия?

Тема 7. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли.

письменное домашнее задание , примерные вопросы:

1. Какова главная задача управления торговым маркетингом? 2. Как вы понимаете само понятие ?Управления торговым маркетингом?. 3. Что означает маркетинг для предприятия?

Тема 8. Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий.

письменное домашнее задание , примерные вопросы:

Теперь вам предстоит выбор либо вы пойдете по пути создания розничного предприятия или предприятия занимающегося оптовой торговлей. Но вам следует учесть возможности совмещения этих двух видов торговой деятельности. (описать размещение магазина, рассчитать технико-экономические показатели зданий магазина или базы, виды торгово-технологического магазина, каким образом будет осуществляться приемка товара, его хранение, наличие складских площадей, методы продажи товаров, примерный ассортиментный перечень с разбивкой по группам, рассчитать коэффициент устойчивости ассортимента)

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к экзамену:

Вопросы для подготовки к экзамену.

1. Основные понятия: "Организация производства", "торговые процессы", "розничная торговля", "оптовая торговля", "операции и процедуры в торговле".
2. Основные функции процессов организации деятельности предприятия.
3. Организация операций и процедур как объект управления и системы управления.
4. Количественные и качественные показатели, характеризующие эффективность операций в системе управления.
5. Предприятие торговли как хозяйствующий субъект на потребительском рынке. Сфера функционирования торгового предприятия на потребительском рынке.
6. Оптовая торговля сущность, функции, особенности функционирования, современное состояние и перспективы развития.
7. Виды и типы оптовых предприятий, функции и их роль в организации процессов товародвижения.
8. Особенности развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве.
9. Оптовые предприятия общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики, торгово-посреднические структуры, организаторы оптового оборота.
10. Организация закупочной деятельности на оптовом предприятии. Сущность процессов закупочной работы, источники поставок товаров.

11. Основные критерии выбора поставщиков. Операции по организации закупок товаров и оценка её эффективности (на оптовом и розничном предприятии).
12. Факторы, влияющие на закупочную работу торгового предприятия и её эффективность (на оптовом предприятии, в розничной торговле).
13. Операции по организации оптовой продажи товаров и оценка их эффективности.
14. Источники поставок товаров в розничную сеть, процессы по их изучению и выбор.
15. Коммерческие риски в торговле и пути их снижения.
16. Договоры в торговле, операции и процедуры по заключению договоров на поставку товаров и их экономическое обоснование
17. Договоры поставки товаров: их сущность, порядок заключения и расторжения договоров поставки.
18. Процессы организации закупок на оптовых ярмарках.
19. Классификация оптовых предприятий, роль отдельных видов и типов оптовых предприятий в организации процессов товародвижения.
20. Организация процессов товароснабжения розничных торговых предприятий (на конкретном примере).
21. Современные направления развития сети предприятий розничной торговли.
22. Классификации предприятий розничной торговли: признаки классификации, типы и виды предприятий.
23. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.
24. Операции по разработке планаграммы рационального размещения товаров в торговом зале магазина с позиции мерчандайзинга.
25. Операции по организации и технологии розничной продажи товаров (на примере конкретного магазина).
26. Основы формирования инфраструктуры розничной торговли
27. Формы торгового обслуживания и методы продажи товаров.
28. Правила продажи отдельных видов товаров.
29. Продажа товаров по особым правилам: по образцам, продажа товаров в кредит, продажа товаров длительного пользования, продажа алкогольной продукции и табачных изделий.
30. Организационные операции торгового обслуживания покупателей и пути их совершенствования.
31. Современные формы и методы торгового обслуживания и их эффективность.
32. Организация государственного контроля за торговлей.
33. Организационные операции по анализу и оценке культуры и качества торгового обслуживания населения.
34. Анализ состояния и обоснование перспективных направлений развития оптовой торговли.
35. Автоматизации процессов продажи товаров (вендинга).
36. Внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, основанных на мерчандайзинговом подходе.
37. Анализ места расположения магазина и оценка его потенциала.
38. Выбор оптимального типа торгового центра для конкретной территории.
39. Операции по организации закупок товаров и оценка её эффективности (на оптовом и розничном предприятии).
40. Факторы, влияющие на закупочную работу торгового предприятия и её эффективность (на оптовом предприятии, в розничной торговле).
41. Операции по организации оптовой продажи товаров и оценка их эффективности.
42. Операции по изучению источников поставок товаров в розничную сеть, их изучение и выбор.
43. Франчайзинг в торговле и перспективы его развития.
44. Формирование и размещение торговой сети на территории города.

45. Современные форматы магазинов их характеристика и организации работы.
46. Торговые центры и перспективы их развития.

7.1. Основная литература:

1. Международное торговое дело: Учебник / Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России; Под ред. проф. О.И. Дегтяревой - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.: 60x90 1/16. (п) ISBN 978-5-9776-0211-2, 200 экз.//<http://znanium.com/bookread.php?book=252708>
2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с.: 60x84 1/16. (переплет) ISBN 978-5-394-01418-5, 2000 экз.//<http://znanium.com/bookread.php?book=317391>
3. Коммерческая деятельность: Учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 384 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Высшее образование). (переплет) ISBN 978-5-8199-0498-5, 1000 экз.//<http://znanium.com/bookread.php?book=254003>

7.2. Дополнительная литература:

1. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Учебное пособие / В.П. Чеглов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2012. - 288 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0232-9, 1000 экз.//<http://znanium.com/bookread.php?book=256809>
2. Маркетинг розничного торгового предприятия: Учебное пособие / Г.А. Васильев, А.А. Романов, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, 2011. - 159 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0152-0, 500 экз.//<http://znanium.com/bookread.php?book=252451>
3. Организация и проектирование предприятий торговли: учебное пособие / Н.В. Коник. - М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2009. - 304 с.: 60x90 1/16. - (ПРОФИль). (переплет) ISBN 978-5-98281-177-6, 2000 экз.//<http://znanium.com/bookread.php?book=169007>

7.3. Интернет-ресурсы:

- Интернет-портал о розничной торговле - <http://ruretail.ru/>
Информационный портал о розничной торговле - <http://www.new-retail.ru/>
Союз независимых сетей России - <http://russretail.info/>
Федеральная служба государственной статистики - gks.ru
Энциклопедия маркетинга - <http://www.marketing.spb.ru/>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Организация торговой деятельности" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная 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.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Мультимедийная 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.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен студентам.

ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК,

монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения.

ноутбук, проектор.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 38.03.06 "Торговое дело" и профилю подготовки Коммерция .

Автор(ы):

Хаметова Н.Г. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Мартынова О.В. _____

"__" _____ 201__ г.