

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: на базе СПО

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 954911418

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 3 курсе, 5, 6 семестры.

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 2 зачетных(ые) единиц(ы) 108 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины отсутствует в 5 семестре; экзамен в 6 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	5		0	0	0	Реферат
3.	Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции	5		2	0	0	Устный опрос
4.	Тема 4. Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.	5		2	0	0	Презентация
5.	Тема 5. Операционная деятельность по оптовой продаже товаров	6		0	2	0	Письменное домашнее задание
6.	Тема 6. Инфраструктура розничной торговли	6		0	0	0	Эссе
7.	Тема 7. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли.	6		0	2	0	Письменное домашнее задание
	Тема . Итоговая форма контроля	6		0	0	0	Экзамен
	Итого			6	4	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. Междисциплинарные связи с другими дисциплинами. Значение дисциплины по направлению "менеджмент", "профиль "экономика и управление организацией?"

### Тема 2. Основы теории операционной деятельности торгового предприятия

### Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции

#### *лекционное занятие (2 часа(ов)):*

Оптовая торговля сущность, функции, особенности функционирования, современное состояние и перспективы развития. Виды и типы оптовых предприятий, функции и их роль в организации процессов товародвижения. Особенности развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве. Оптовые предприятия общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики, торгово-посреднические структуры, организаторы оптового оборота.

#### **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**

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

##### **практическое занятие (2 часа(ов)):**

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?

### **4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)**

<b>N</b>	<b>Раздел Дисциплины</b>	<b>Семестр</b>	<b>Неделя семестра</b>	<b>Виды самостоятельной работы студентов</b>	<b>Трудоемкость (в часах)</b>	<b>Формы контроля самостоятельной работы</b>
1.	Тема 1. Цели, задачи, предмет, основные понятия дисциплины.	5		подготовка к устному опросу	7	устный опрос
2.	Тема 2. Основы теории операционной деятельности торгового предприятия	5		подготовка к реферату	8	реферат
3.	Тема 3. Оптовые предприятия, их виды и функции	5		подготовка к устному опросу	7	устный опрос
4.	Тема 4. Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров.	5		подготовка к презентации	8	презентация
5.	Тема 5. Операционная деятельность по оптовой продаже товаров	6		подготовка домашнего задания	7	письменное домашнее задание
6.	Тема 6. Инфраструктура розничной торговли	6		подготовка к эссе	7	эссе
7.	Тема 7. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли.	6		подготовка домашнего задания	9	домашнее задание



N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
	Итого				53	

## 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.

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 . 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](http://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 Cre i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы

подключения: USB, audi, 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.