

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

Консалтинг и консалтинговые услуги БЗ.ДВ.12

Направление подготовки: 080200.62 - Менеджмент

Профиль подготовки: Менеджмент сферы услуг

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Куцевол Н.Г.

Рецензент(ы):

Разумовская Е.М.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Разумовская Е. М.

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

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

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

Регистрационный No 949919614

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) Куцевол Н.Г. кафедра менеджмента в социальной сфере Отделение менеджмента, Nadejda.Koutsevol@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

1. Понимание роли и места консалтинговых услуг в современном менеджменте, значение услуг в современном обществе динамичность среды услуг.
2. Знание основных тенденций развития рынка консалтинговых услуг.
3. Знание ключевых направлений управленческого консалтинга
4. Знание ключевых направлений финансового консалтинга
5. Знание ключевых направлений консалтинга в сфере осуществления предпринимательской деятельности
6. Знание основных проектов в области IT-консалтинга
7. Развитие навыков решения проблем ценообразования в области консалтинга.

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

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б3.ДВ.12 Профессиональный" основной образовательной программы 080200.62 Менеджмент и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе, 8 семестр.

Курс "Консалтинг и консалтинговые услуги" является одним из завершающих для студентов, обучающихся по направлению "Менеджмент", профиля "Менеджмент сферы услуг". Рассмотрение проблем предоставления консалтинговых услуг становится определяющим в подготовке специалистов. Огромное значение приобретает рассмотрение основных типов консалтинговых услуг, история развития рынка консалтинговых услуг, современных тенденций развития рынка консалтинговых услуг в России. Существенное внимание уделяется анализу проблем ценообразования на консалтинговых услуги, управленческому консалтингу, анализу деятельности успешных консалтинговых агентств на рынке России.

Курс предназначен для студентов последнего года обучения по профилю "Менеджмент сферы услуг". Последовательность изложения материала обусловлена стремлением к единству теории и практики в анализе современных проблем оказания консалтинговых услуг как коммерческому так и сектору государственных услуг.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата

Данная дисциплина относится к циклу профессиональных дисциплин направления Менеджмент.

Имеет тесные взаимосвязи с такими дисциплинами как "Основы менеджмента", "Теория организации" "Информационные технологии в менеджменте", "Разработка и принятие управленческих решений" и ряда др.

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

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-2 (профессиональные компетенции)	способностью проектировать организационную структуру, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования
ПК-4 (профессиональные компетенции)	способностью использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-6 (профессиональные компетенции)	владеть различными способами разрешения конфликтных ситуаций
ПК-8 (профессиональные компетенции)	способностью оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений
ПК-9 (профессиональные компетенции)	способностью анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений

В результате освоения дисциплины студент:

4. должен демонстрировать способность и готовность:

Демонстрировать способность анализировать социально значимые проблемы и процессы
Демонстрировать способность понимание роли и значения информации и информационных технологий в развитии современного общества и экономических знаний
Демонстрировать способность оценивать условия и последствия принимаемых организационно-управленческих решений

Демонстрировать готовность участвовать в разработке стратегии организации, используя инструментарий стратегического менеджмента

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

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

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет 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. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.	8	1	2	2	0	домашнее задание
2.	Тема 2. История консалтинга в России.	8	2	2	2	0	домашнее задание
3.	Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.	8	3	4	4	0	контрольная точка

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
4.	Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня	8	4	4	4	0	курсовая работа по дисциплине
5.	Тема 5. Финансовый консалтинг	8	5	4	4	0	письменная работа
6.	Тема 6. Кадровый консалтинг	8	6	2	2	0	эссе
7.	Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:	8	7	2	2	0	контрольная точка
8.	Тема 8. IT ?консалтинг	8	8	2	2	0	устный опрос
9.	Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании	8	9	2	2	0	домашнее задание
	Тема . Итоговая форма контроля	8		0	0	0	зачет
	Итого			24	24	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

История возникновения рынка консалтинговых услуг. Начало XX века как отправная точка в развитии консалтинга. Ключевые причины необходимости в консалтинге: нехватка информации, новых знаний и навыков, способных помочь перестроиться в соответствии с новыми условиями, развитие рынка и возросшая конкурентная борьба.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Первые консультанты: Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон и Артур Д.Литтл, Эдвин Буз и первая консалтинговая компания.- "Booz Allen Hamilton". II-ой этап развития рынка консалтинговых услуг: основатели современного консалтинга. Крупнейшие консалтинговые компании: "McKinsey & Company" и "A.T. Kearney". Появление рынка консалтинговых услуг.

Тема 2. История консалтинга в России.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Предпосылки для возникновения консалтинга: наличие рыночной экономики, частного бизнеса и независимых экспертов. Популярные виды консалтинговых услуг. Структурное формирование рынка консалтинговых услуг.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Кадровый потенциал консалтинговых компаний в России. Безнадежность и обреченность консалтинговых услуг в России: факторы и причины. Отсутствие культуры ведения бизнеса в России как фактор ?рецидивирующего течения? консалтинговых услуг. Объем рынка консалтинговых услуг в России. Спектр услуг, оказываемых российскими консалтинговыми компаниями.

Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.

лекционное занятие (4 часа(ов)):

Принципы и методы формирования стоимости консалтинговых услуг. Ценовая эластичность консалтинговых услуг. Адекватность стоимости услуг. Поддержание оптимально высоких цен на рынке консалтинговых услуг. Сбор и анализ информации о природе взаимосвязей цены и спроса, цен конкурентов и динамики издержек в долгосрочном периоде на консалтинговые услуги. Ценность и выгоды получаемые клиентами при предоставлении консалтинговых услуг. Причины низкой ценовой эластичности на консалтинговые услуги.

практическое занятие (4 часа(ов)):

Формы обоснования стоимости затрат на консалтинговые услуги. Формы установления цен на услуги: почасовая оплата и фиксированная оплата за проект, оплата как процент от результата, комбинированная форма оплаты.

Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня

лекционное занятие (4 часа(ов)):

оценка системы управления, социальный аудит, стратегия развития, оценка бизнес-процессов и реинжиниринг, проектирование системы сбалансированных показателей,

практическое занятие (4 часа(ов)):

проектирование организационной структуры и организационное развитие, проектирование мотивационных систем и систем стимулирования персоналом, развитие управленческих навыков, проектное управление, документационное сопровождение управления.

Тема 5. Финансовый консалтинг

лекционное занятие (4 часа(ов)):

диагностика системы финансового управления, управленческий учет, проектирование системы бюджетирования,

практическое занятие (4 часа(ов)):

ключевые показатели финансовой эффективности, управленческая отчетность, управление инвестициями, анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-планирование, моделирование финансовых потоков.

Тема 6. Кадровый консалтинг

лекционное занятие (2 часа(ов)):

оценка персонала, методы оценки, проектирование систем мотивации человека, планирование кадрового состава, ключевые проблемы подбора персонала,

практическое занятие (2 часа(ов)):

проектирование должностных позиций, решение проблемы текучести кадров и управление показателем абсентеизма, проектирование систем адаптации человека, создание системы корпоративного обучения персонала, проектирование команд, управление талантами и создание кадрового резерва

Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:

лекционное занятие (2 часа(ов)):

налоговый консалтинг, юридический консалтинг, анализ рынка, консалтинг на рынке слияний и поглощений, инвестиционный консалтинг, оценочная деятельность,

практическое занятие (2 часа(ов)):

помощь консультантов при выходе на IPO, маркетинговый консалтинг, производственный консалтинг.

Тема 8. IT консалтинг

лекционное занятие (2 часа(ов)):

разработка IT-стратегии; консультирование при внедрении бизнес-приложений, разработка стратегии развития информационной системы; планирование реорганизации IT-службы; планирование информационных услуг. оптимизация затрат IT-службы и разработка IT-бюджета, обоснование инвестиций в IT.

практическое занятие (2 часа(ов)):

постановка регулярного менеджмента - построение процессов управления IT-сервисами;
проведение IT-аудита;

Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании
лекционное занятие (2 часа(ов)):

Системы предоставления консалтинговых услуг.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Государственный консалтинг.

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. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.	8	1	подготовка домашнего задания	6	домашнее задание
2.	Тема 2. История консалтинга в России.	8	2	подготовка домашнего задания	6	домашнее задание
3.	Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.	8	3	подготовка к контрольной точке	6	контрольная точка
4.	Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня	8	4	подготовка к курсовой работе по дисциплине	6	курсовая работа по дисциплине
5.	Тема 5. Финансовый консалтинг	8	5	подготовка к письменной работе	6	письменная работа
6.	Тема 6. Кадровый консалтинг	8	6	подготовка к эссе	6	эссе
7.	Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:	8	7	подготовка к контрольной точке	8	контрольная точка
8.	Тема 8. IT ?консалтинг	8	8	подготовка к устному опросу	8	устный опрос
9.	Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании	8	9	подготовка домашнего задания	8	домашнее задание
	Итого				60	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Для повышения эффективности обучения используется комплекс методик и подходов к образованию, ориентированный на потребности и восприятие процесса управления. Его основные элементы:

1. Сближение обучения с практической деятельностью студента - обучение на базе рабочей ситуации, вовлечение в учебный процесс практического опыта преподавателей (студентов) и др.

2. Использование наиболее активных методов обучения, позволяющих экономно расходовать время студента, таких, как групповые дискуссии, деловые игры, тренинги, "мозговые штурмы", работа с интерактивными учебными материалами и т.д.
3. Образовательный подход - помощь в проявлении уникальных способностей студента, формировании его собственной цельной картины взглядов на управление фирмой посредством усвоения концепций, применимых в широком диапазоне ситуаций.
4. Развитие творческих способностей студентов, умения принимать решения в неординарных условиях путем использования проблемных методов обучения (case study и рабочие ситуации).
5. Развивающий подход - обучение умению не только знать, но и думать, использовать знания, регулярно повышать свой интеллектуальный уровень. Развивающие, научно-исследовательские направления образования (активные методы обучения) строят технологии на методиках познания. Другими словами, формирование личностной модели ученика происходит под влиянием нелинейной модели знаний.
6. Универсальность изложения курсов и применение методов адаптации содержания к конкретным условиям.
7. Проектирование самостоятельной работы, существенно расширяющей личную инициативу студента и организацию гибких и эффективных форм контроля со стороны преподавателей, принимающих участие в программе.
8. Организация системного контроля с помощью промежуточных и итоговых измерений уровней знаний, умений и навыков обучаемых.

Интерактивные формы обучения

1. Интерактивная экскурсия
2. Использование кейс-технологий
3. Проведение видеоконференций
4. Круглый стол
5. Мозговой штурм
6. Дебаты
7. Фокус-группа
8. Деловые и ролевые игры
9. case-study (анализ конкретных, практических ситуаций)
10. учебные групповые дискуссии
11. тренинги.

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

Тема 1. Основы консалтинга и консалтинговых услуг.

домашнее задание , примерные вопросы:

пределить такие причины необходимости в консалтинге: нехватка информации, новых знаний и навыков, способных помочь перестроиться в соответствии с новыми условиями, развитие рынка и возросшая конкурентная борьба. Обсуждение.

Тема 2. История консалтинга в России.

домашнее задание , примерные вопросы:

Проанализировать работы таких первопроходцев в консалтинге: Фредерик Тейлор, Гаррингтон Эмерсон и Артур Д.Литтл, Эдвин Буз и первой консалтинговой компании.- "Booz Allen Hamilton".

Тема 3. Ценообразование на консалтинговые услуги.

контрольная точка , примерные вопросы:

Дать ответы на следующие вопросы: Ценовая эластичность консалтинговых услуг . Адекватность стоимости услуг. Поддержание оптимально высоких цен на рынке консалтинговых услуг. Сбор и анализ информации о природе взаимосвязей цены и спроса, цен конкурентов и динамики издержек в долгосрочном периоде на консалтинговые услуги. Ценность и выгоды получаемые клиентами при предоставлении консалтинговых услуг.

Тема 4. Управленческий консалтинг в России сегодня

курсовая работа по дисциплине , примерные вопросы:

В курсовой работе определить: Популярные виды консалтинговых услуг. Структурное формирование рынка консалтинговых услуг. Кадровый потенциал консалтинговых компаний в России.

Тема 5. Финансовый консалтинг

письменная работа , примерные вопросы:

Дать детальный анализ таких вопросов: проектирование системы бюджетирования, ключевые показатели финансовой эффективности, управленческая отчетность, управление инвестициями, анализ финансово-хозяйственной деятельности, бизнес-планирование, моделирование финансовых потоков.

Тема 6. Кадровый консалтинг

эссе , примерные темы:

Подготовить эссе по темам: планирование кадрового состава, ключевые проблемы подбора персонала, проектирование должностных позиций, решение проблемы текучести кадров и управление показателем абсентеизма.

Тема 7. Виды консалтинга предпринимательской деятельности:

контрольная точка , примерные вопросы:

Выбрать определенный вид консалтинговых услуг и рассмотреть возможности его использования в отечественных условиях.

Тема 8. IT консалтинг

устный опрос , примерные вопросы:

Выделить ключевые направления IT консалтинга в российской практике. обсуждение.

Тема 9. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании

домашнее задание , примерные вопросы:

Подготовить материал о рынке консалтинговых услуг и современных консалтинговых компаниях.

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

Планируется проведение тестовых заданий, кейсов в соответствии с нижеприведенной тематикой.

1. Ключевые причины необходимости в консалтинге. Этапы развития консалтинга.
2. Предпосылки для возникновения консалтинга: наличие рыночной экономики, частного бизнеса и независимых экспертов.
3. Структурное формирование рынка консалтинговых услуг.
4. Кадровый потенциал консалтинговых компаний в России.
5. Объем рынка консалтинговых услуг в России.
6. Спектр услуг, оказываемых российскими консалтинговыми компаниями.
7. Ценообразование на консалтинговые услуги
8. Ценовая эластичность консалтинговых услуг .
9. Формы обоснования стоимости затрат на консалтинговые услуги.
10. Формы установления цен на услуги.
11. Управленческий консалтинг в России сегодня.
12. Финансовый консалтинг.

13. Кадровый консалтинг
14. Виды консалтинга предпринимательской деятельности
15. IT -консалтинг
16. Современные зарубежные и отечественные консалтинговые компании.
17. Системы предоставления консалтинговых услуг.
18. Государственный консалтинг.

7.1. Основная литература:

- Консалтинговый сервис: Учебное пособие / А.И. Ткалич. - М.: Альфа-М, 2009. - 207 с.: ил.; 60x90 1/16. - (Сервис и туризм). (переплет) ISBN 978-5-98281-117-2, 2000 экз.
<http://znanium.com/bookread.php?book=196582>
- Маркетинг сферы услуг: Учебное пособие / С.Н. Диянова, А.Э. Штезель. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 192 с.: 60x88 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9776-0240-2,
<http://znanium.com/bookread.php?book=326965>
- Коммуникология: коммуникационный консалтинг: Учебное пособие / Ф.И. Шарков; Международная академия бизнеса и управления. - М.: Дашков и К, 2011. - 408 с.: 60x84 1/16. (переплет) ISBN 978-5-394-00777-4 <http://znanium.com/bookread.php?book=291622>
- Синяева, И. М. Маркетинг услуг [Электронный ресурс] : Учебник / И. М. Синяева, О. Н. Романенкова, В. В. Синяев; под ред. д. э. н., проф. Л. П. Дашкова. - М.: Дашков и К, 2014. - 252 с. - ISBN 978-5-394-02090-2.. <http://znanium.com/bookread.php?book=430570>

7.2. Дополнительная литература:

- Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: Теория и практика консультирования [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / А. М. Блюмин. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 364 с. - ISBN 978-5-394-01897-8. <http://znanium.com/bookread.php?book=402978>
- Сударьянто, Я. П. Международный рынок консалтинговых услуг в России [Электронный ресурс] : Учебное пособие / Я. П. Сударьянто, А. В. Гуреев. - М.: Дашков и К, 2013. - 240 с. - ISBN 978-5-394-02193-0. <http://znanium.com/bookread.php?book=430417>
- Маринко, Геннадий Иванович. Управленческий консалтинг : учеб. пособие для студ. вузов / Г. И. Маринко. ? М. : Инфра-М, 2009. ? 381 с.
- CASE-технологии в консалтинге : учебное пособие / И. М. Асадуллин [и др.] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, ГОУ ВПО "Татар. гос. гуманитар.-пед. ун-т" .? Казань : [Изд-во ТГГПУ], 2010. ? 262 с.
- Бирбраер, Радислав Александрович. Основы инженерного консалтинга / Р. А. Бирбраер, И. Г. Альтшулер .? М. : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации : Дело, 2005. ? 206, [1] с.

7.3. Интернет-ресурсы:

- бесплатные библиотеки сети ::: экономическая . - ..allbest.ru/eko.htm
- БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ - - <http://eup.ru/Catalog/All-All.asp>
- Экономическая библиотека онлайн - finoboz.com/
- Электронная библиотека бесплатных электронных книг - - www.finbook.biz/
- Электронная библиотека онлайн, - www.elobook.com/
- Электронная библиотека экономической и деловой литературы - - <http://www.aup.ru/library/>

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Консалтинг и консалтинговые услуги" 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.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "КнигаФонд", доступ к которой предоставлен студентам. Электронно-библиотечная система "КнигаФонд" реализует легальное хранение, распространение и защиту цифрового контента учебно-методической литературы для вузов с условием обязательного соблюдения авторских и смежных прав. КнигаФонд обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям новых ФГОС ВПО.

Проектор с экраном, принтер и копировальный аппарат для распечатки текстов и тестовых заданий, прочее подобное оборудование.

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

Автор(ы):

Куцевол Н.Г. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Разумовская Е.М. _____

"__" _____ 201__ г.