

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Кумертауский филиал
федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»
(Кумертауский филиал ОГУ)

Кафедра экономических и общеобразовательных дисциплин



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ

«Б.1.В.ДВ.2.2 Организация и управление коммерческой деятельностью»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Экономика предприятий и организаций (по отраслям)

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы

Программа академического бакалавриата

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Заочная

Кумертау 2019

Рабочая программа дисциплины «Б.1.В.ДВ.2.2 Организация и управление коммерческой деятельностью» /сост. З.Р. Ахмадиева - Кумертау: Кумертауский филиал ОГУ, 2019

Рабочая программа предназначена обучающимся заочной формы обучения по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

© Ахмадиева З.Р., 2019

© Кумертауский филиал ОГУ, 2019

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины: формирование профессиональных знаний и умений в области организации и управления коммерческой деятельностью

Задачи:

- познакомить с основами коммерческой деятельности, с планированием и организацией процессов закупки и продаж товаров предприятий, с правовой и нормативной базой, регулирующей коммерческую деятельность
- изучить особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий; особенности коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена;
- научить анализировать и планировать коммерческую деятельность предприятия

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам (модулям) по выбору вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

Постреквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
<p><u>Знать:</u> - источники информации для решения профессиональных задач</p> <p><u>Уметь:</u> - проводить анализ источников информации в области коммерческой деятельности предприятия и выбирать необходимые источники в соответствии с поставленными целями и задачами</p> <p><u>Владеть:</u> -навыками самостоятельной исследовательской работы, методами сбора и обработки исходной информации в области коммерческой деятельности предприятия для решения профессиональных задач</p>	ОПК-2 способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач
<p><u>Знать:</u> - исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих коммерческую деятельность предприятия</p> <p><u>Уметь:</u> - определять систему показателей, необходимых для оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия</p> <p><u>Владеть:</u> - навыками расчета и анализа экономических и социально-экономических показателей, характеризующих коммерческую деятельность предприятия</p>	ПК-1 способностью собирать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	4 семестр	всего
Общая трудоёмкость	216	216
Контактная работа:	13,5	13,5
Лекции (Л)	6	6
Практические занятия (ПЗ)	6	6
Индивидуальная работа и инновационные формы учебных занятий	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,5	0,5
Самостоятельная работа:	202,5	202,5
- выполнение курсовой работы (КР);	40	40
- самостоятельное изучение разделов (1,3,5);	60	60
- самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий);	78,5	78,5
- подготовка к практическим занятиям;	20	20
- подготовка к дифференцированному зачету	4	4
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	диф. зач.	

Разделы дисциплины, изучаемые в 4 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Методологические основы коммерческой деятельности	36	-	2		34
2	Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг	38	2	-		36
3	Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли	36	-	2		34
4	Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли	34	2	-		32
5	Основы организации торгово-посреднических структур	36	-	2		34
6	Государственное регулирование, регламентация и результаты коммерческой деятельности	36	2	-		34
	Итого:	216	6	6		204
	Всего:	216	6	6		204

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности

Тема 1. Сущность и основные понятия коммерческой деятельности

Предпосылки становления, формирования и развития коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Соотношение понятий «коммерческая дея-

тельность», «предпринимательство», «бизнес», их общность и различия. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

Тема 2. Цели, задачи, принципы и функции коммерческой деятельности

Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий (посредников) и потребителей. Принципы, стратегия и функции коммерческой деятельности. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на результат коммерческой деятельности. Системный метод изучения коммерческой деятельности.

Раздел 2 Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели. Организационно-правовые формы функционирования предприятий и участников коммерческой деятельности. Профессиональные и деловые качества коммерсанта; деловая этика: нормы и правила; деловой этикет: понятие, составляющие; деловой протокол.

Тема 4. Объекты коммерческой деятельности

Объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Классификация товаров. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации. Деньги как объект коммерческой деятельности.

Тема 5. Коммерческая деятельность на потребительском рынке

Условия необходимые для развития коммерческой деятельности: правовая база, рынок, ответственность. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, его функции, факторы его развития и емкость. Конъюнктура рынка и ее оценка, методы исследования, источники информации. Определение спроса и предложения на товарных рынках, их емкости. Инфраструктура рынка товаров и услуг. Организация хозяйственных связей. Материально-техническая база коммерческой деятельности. Коммерческие риски. Коммерческая деятельность по сбыту в современных условиях.

Раздел 3 Коммерческая деятельность предприятий оптовой торговли

Тема 6. Оптовая торговля

Определение оптовой торговли. Сущность и функции оптовых организаций. Виды предприятий оптовой торговли. Задачи и содержание коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования основных условий. Транзитная и складская формы оптовой торговли. Характеристика методов оптовых продаж. Оптовые рынки. Маркетинговые решения оптовика. Разработка комплекса маркетинга для оптового предприятия: ассортиментная, ценовая, сбытовая и коммуникативная политики.

Тема 7. Формирование ассортимента и управление закупками товаров

Понятие торгового ассортимента. Качественные и количественные характеристики ассортимента. Принципы формирования ассортимента. Оценочные модели ассортимента (ABC-анализ и XYZ-анализ продукции). Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Оптимальный размер заказа. Документальное оформление закупок товаров. Контроль и учет поставок

Раздел 5 Коммерческая деятельность предприятий розничной торговли

Тема 8. Розничное торговое предприятие – субъект коммерческой деятельности

Организация товародвижения: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Сущность розничной торговли и ее функции, как завершающей стадии торгово-технологического процесса товародвижения. Характеристика и классификация предприятий розничной торговли. Понятие товарных запасов, их роль при формировании ассортимента в розничной торговле. Показатели, характеризующие товарные запасы. Управление товарными запасами.

Тема 9. Организация технологического процесса в розничном торговом предприятии Особенности технологических планировок организаций торговли: требования к устройству

магазинов; состав и взаимосвязь помещений магазина; устройство и планировка торгового зала и помещений для приёмки, хранения и подготовки к продаже товаров; санитарно-технические условия магазина. Элементы технологического процесса в магазине: выгрузка товара, его приёмка по количеству и качеству, хранение, подготовка к продаже, выкладка и размещение. Управление технологическим процессом и организация труда в магазине.

Раздел 5 Основы организации торгово-посреднических структур

Тема 10. Торгово-посреднические структуры

Коммерческие посредники на товарном рынке: виды услуг; биржи, аукционы, торговые дома, выставки, ярмарки. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. Организация торговли на аукционах. Понятие и виды аукционов. Торги как форма соревновательной торговли: понятия и значения торгов, их виды и условия проведения, организаторы и участники торгов. Современный российский аукционный рынок.

Тема 11. Лизинговые операции в коммерческой деятельности.

Сущность лизинга. ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Функции лизинга в экономике. Участники лизинговой сделки. Формы и виды лизинга. Лизинговый договор. Методика расчёта лизингового платежа. Лизинг персонала.

Раздел 6. Государственное регулирование, регламентация и результаты коммерческой деятельности

Тема 12. Государственное регулирование и регламентация оптовой и розничной торговли

Общие принципы и направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Направления государственной поддержки малого бизнеса.

Тема 13. Эффективность коммерческой деятельности

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль. Основные финансовые показатели коммерческой деятельности предприятий: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент промежуточной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой устойчивости. Основные маркетинговые показатели коммерческой деятельности предприятия: доля рынка, конкурентоспособность товара, ассортимент, имидж, затраты на рекламу. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Методологические основы коммерческой деятельности	2
2	3	Коммерческая деятельность в сфере оптовой торговли	2
3	5	Торгово-посреднические структуры	2
		Итого:	6

4.4 Курсовая работа (4 семестр)

Тема курсовой работы выбирается студентом самостоятельно

Примерные темы курсовой работы

- 1 Активные формы продажи товаров и их роль в торговом обслуживании населения
- 2 Пути повышения культуры обслуживания и роль продавцов в этом процессе
3. Состояние рынка товаров и услуг в Республике Башкортостан
4. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг, ее задачи и пути совершенствования

5. Субъекты коммерческих правоотношений и выбор партнеров по установлению хозяйственных связей
6. Коммерческая работа по доведению товаров на рынок (на примере одной товарной группы) и основные направления ее совершенствования
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
8. Коммерческая тайна и ее защита
9. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса и пути ее совершенствования
10. Коммерческая деятельность по определению потребности в товарах торгового предприятия
11. Коммерческая деятельность по формированию товарных ресурсов на предприятии (на примере товарной группы)
12. Формирование товарного ассортимента в розничной торговле (на примере торгового предприятия).
13. Коммерческая деятельность по изучению покупательского спроса в оптовой торговле
14. Роль товарного знака современных условиях.
15. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров и пути ее совершенствования
16. Ассортиментная политика торгового предприятия как система мер по формированию конкурентоспособной модели
17. Коммерческая деятельность предприятия общественного питания и ее эффективность
18. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии оптовой торговли и пути ее совершенствования
19. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии розничной торговли и пути ее совершенствования
20. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в магазине по потребительским комплексам и пути ее совершенствования
21. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и пути ее совершенствования
22. Товарные запасы и их роль в обеспечении бесперебойного торгового процесса
23. Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками товаров и пути ее совершенствования
24. Коммерческая деятельность по закупке товаров на оптовых ярмарках и пути ее совершенствования
25. Договорная работа по закупу товаров и ее совершенствование
26. Активизация коммерческой деятельности в оптовой (розничной) торговле в условиях конкуренции.
27. Коммерческая деятельность по выбору сегмента рынка и определению его привлекательности
28. Биржевая торговля и направления повышения ее эффективности
29. Поставщики товаров на рынке и выбор источников оптовых закупок
30. Аукционная торговля и пути ее совершенствования
31. Коммерческая деятельность торгового (коммерческого, автосервиса) предприятия и пути ее совершенствования.
32. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути ее совершенствования
33. Коммерческая деятельность по сбыту и пути ее активизации (на примере производственного предприятия)
34. Коммерческая деятельность в оптовой торговле и основные направления повышения ее эффективности
35. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров со складов оптовых предприятий и повышение ее эффективности
36. Коммерческая деятельность по оказанию услуг и стимулированию оптовых продаж
37. Реклама в коммерческой деятельности и пути ее совершенствования
38. Коммерческая деятельность в розничной торговле и повышение ее эффективности
39. Коммерческая деятельность совместного предприятия и основные направления ее совершенствования
40. Внутри магазинная реклама и ее роль в активизации продаж

41. Коммерческая деятельность оптового (розничного) торгового предприятия в современных условиях
42. Торговые витрины, их цели и задачи в современных условиях
43. Рекламно-информационная деятельность и повышение ее эффективности
44. Коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров и ее стимулированию
45. Фирменная торговля и пути ее совершенствования
46. Коммерческая деятельность предпринимательской торговой структуры и пути ее совершенствования
47. Системы обслуживания и методы розничной продажи товаров в современных условиях
48. Коммерческая деятельность по стимулированию продаж товаров в магазине
49. Электронная торговля и перспективы ее развития
50. Коммерческая деятельность в торговом предприятии и основные показатели, характеризующие ее эффективность
51. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства
52. Совершенствование работы коммерческой службы торгового предприятия
53. Культура торговли и ее роль в активизации продажи товаров
54. Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности торгового предприятия
55. Коммерческая деятельность по организации товароснабжения торгового предприятия и пути ее совершенствования

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1 Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1879-7 (Изд-во Урал. ун-та). — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/438107>

2 Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/432143>

5.2 Дополнительная литература

1 Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: учебное пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-8199-0626-2. — Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/939285>

2 Никулина, Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 319 с. - ISBN 978-5-238-02319-9. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1028892>

3 Яковлев Г.А. Основы коммерции[Электронный ресурс]: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

4 Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 219 с. — (Бакалавр. Академический курс. Модуль). — ISBN 978-5-534-03107-2. Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/434188>

5 Ахмадиева, З.Р. Методические рекомендации для проведения практических занятий по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» для обучающихся по направлению

подготовки 38.03.01 Экономика заочной формы обучения / Сост. З.Р. Ахмадиева. - Кумертау: Кумертауский филиал ОГУ, 2019.

6 Ахмадиева, З.Р. Методические рекомендации по написанию курсовой работы дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика заочной формы обучения / Сост. З.Р. Ахмадиева. - Кумертау: Кумертауский филиал ОГУ, 2019.

5.3 Интернет-ресурсы

- 1) <http://www.roskazna.ru/gis/ehlektronnyj-byudzhet/edinyy-portal-byudzhetnoy-sistemy/> единый портал бюджетной системы РФ
- 2) <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
- 3) <https://www.rbc.ru/politics/> - Подборка информационных материалов о бизнесе и для бизнеса
- 4) <http://www.retail.ru> - Все о розничной торговле
- 5) http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/ - статистические данные по региону.
- 6) <http://www.eeg.ru> - Экономическая экспертная группа. Аналитика и консалтинг по экономике и финансам.
- 7) <http://www.aup.ru> - портал по менеджменту, маркетингу и рекламе, экономике предприятия, инвестициям, управлению персоналом, экономической теории. Бесплатные библиотеки по каждому разделу, форумы
- 8) <http://www.eg-online.ru/> - Экономика и жизнь
- 9) <http://economicus.ru> Economicus.ru – экономический портал
- 10) <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»
- 11) <http://www.kommersant.ru/daily/> - Газета "Коммерсантъ": М.: Редакция ИД «Коммерсантъ
- 12) <http://business-magazine.online> - Бизнес-журнал:- М.: «Бизнес-журнал» (АО «Бизнес-журнал»)
- 13) <http://www.bkgis.ru/> - Журнал "Бизнес&Класс"
- 14) <http://www.kommersant.ru/sf> - Журнал "Секрет фирмы»
- 15) <http://www.biblioclub.ru/> - Университетская библиотека онлайн
- 16) <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»

5.4 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

- 1 Операционная система Microsoft Windows.
- 2 Пакет настольных приложений Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Publisher, Access)
- 3 Свободный файловый архиватор 7-Zip.
- 4 Бесплатное средство просмотра файлов PDF Adobe Reader
- 5 Интернет обозреватель Яндекс. Браузер
- 6 Центральная база статистических данных - <http://cbsd.gks.ru>
- 7 Автоматизированная интерактивная система сетевого тестирования - АИССТ (зарегистрирована в РОСПАТЕНТ, Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ №2011610456, правообладатель – Оренбургский государственный университет), режим доступа - <http://aist.osu.ru>
- 8 Антивирус Dr.Web Desktop Security Suite
- 9 Реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus - <https://www.scopus.com>
- 10 Политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая (библиометрическая) база данных Web of Science - <https://apps.webofknowledge.com>
- 11) <http://www.fcior.edu.ru> - Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (ФЦИОР)
- 12) www.consultant.ru - Справочная правовая система «КонсультантПлюс»
- 13) <https://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант;
- 14) <https://kodeks.ru/> - Кодекс - Профессиональные справочные системы
- 15) <http://nta-rus.com> - Национальная торговая ассоциация

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционные и практические занятия проводятся в учебных аудиториях.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой, подключенной к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала и ОГУ.

К рабочей программе прилагаются:

- Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине;
- Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

**ЛИСТ
согласования рабочей программы**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика
код и наименование

Профиль: Экономика предприятий и организаций (по отраслям)

Дисциплина: Б.1. В.ДВ.2.2 Организация и управление коммерческой деятельностью

Форма обучения: заочная
(очная, очно-заочная, заочная)

Год набора 2019

РЕКОМЕНДОВАНА на заседании кафедры экономических и общеобразовательных дисциплин
наименование кафедры

протокол № 1 от «14» 06 2019 г.

Ответственный исполнитель, и.о. зав. кафедрой
экономических и общеобразовательных дисциплин
наименование кафедры


подпись

Ахмедиева З.Р.
расшифровка подписи

Исполнители:

доцент, кандидат педагогических наук кафедры ЭиОД
должность


подпись

З.Р. Ахмедиева
расшифровка подписи

ОДОБРЕНА на заседании НМС, протокол № 1 от «28» 08 2019 г.

Председатель НМС


подпись

Л.Ю. Полякова
расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

И.о. зав. кафедрой ЭиОД _____


подпись

З.Р. Ахмедиева
расшифровка подписи

Заведующий библиотекой _____


подпись

С.Н. Козак
расшифровка подписи

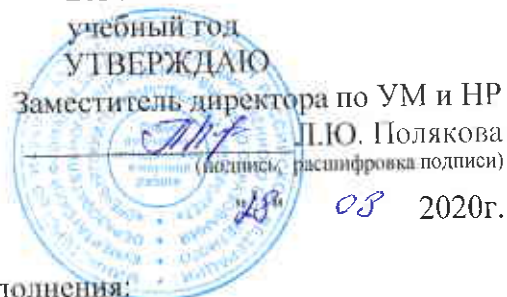
3-19

Дополнения и изменения в рабочей программе по дисциплине
Организация и управление коммерческой деятельностью
на 2020-2021 учебный год

Внесенные изменения на
2020/2021

учебный год
УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по УМ и НР



Л.Ю. Полякова

(подпись) (расшифровка подписи)

08 2020г.

В рабочую программу вносятся следующие дополнения:

В п 5.2 дополнительная литература

1 Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08385-9. Режим доступа: <https://urait.ru/book/453301>.

2. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6. Режим доступа: <https://urait.ru/book/453305>

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры ЭиОД

протокол № 1, от 27.08.2020г.

З.Р. Ахмадиева

(дата, номер протокола заседания кафедры, подпись и.о. зам. кафедрой)

СОГЛАСОВАНО:

И.о. заведующего кафедрой ЭиОД


подпись

З.Р. Ахмадиева

расшифровка подписи

27.08.2020г.

дата

Заведующий библиотекой


подпись

С.Н. Козак

расшифровка подписи

24.08.2020г.

дата