

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор
по образовательной деятельности

_____ А.А.Панфилов

_____ 2019 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

Направление подготовки – 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль/программа подготовки – «Коммерция»

Уровень высшего образования – бакалавриат

Форма обучения – заочная (ускоренное обучение на базе СПО 2019)

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лабора- т. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экз./зачет/зачет с оценкой)
2	5 /180	4	4	-	145	Экзамен (27)
Итого	5 /180	4	4		145	Экзамен (27)

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель освоения дисциплины – сформировать у студентов целостное системное представление о базовых принципах, закономерностях, экономическом механизме функционирования торгового предприятия, как самостоятельного хозяйствующего субъекта рыночной экономики.

Задачи:

- дать основы теоретических знаний об экономике торгового предприятия, его организационно – правовых формах и законодательно-нормативных актах, регламентирующих его деятельность;
- изучить закономерности и принципы функционирования хозяйственного механизма субъектов торговли;
- получить прикладные знания в области экономики, анализа и планирования деятельности торгового предприятия в современных условиях.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Экономика торговли» является дисциплиной вариативной части учебного плана по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

Пререквизиты дисциплины: «Математика», «Экономика организации».

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
(ОК-2) <i>способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах</i>	Частичное освоение компетенции	Знать: - содержание экономической работы на торговом предприятии, систему экономической информации; - методы расчета и анализа ключевых показателей эффективности торговой деятельности. Уметь: - анализировать явления, происходящие на предприятии торговли, используя экономический инструментарий – рассчитывать и анализировать основные показатели деятельности торгового предприятия; – формировать финансовые результаты деятельности торгового предприятия. Владеть: - методологией анализа экономических процессов на предприятии сферы торговли; – навыками формирования финансовых результатов предприятия, распределения и использования прибыли.

<p><i>(ОПК-4) способность применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - способы получения, хранения, обработки и анализа информации, касающейся государственного регулирования и тенденций развития торговой отрасли. <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - применять полученную информацию в целях повышения эффективности деятельности предприятия торговли. <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками сбора и анализа необходимой информации в торговой сфере, используя современные информационные технологии.
<p><i>(ПК-7) способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - процесс организации закупки, поставки и продажи товаров, методы их контроля; - виды финансовых, материальных и трудовых ресурсов предприятия; - виды планирования на торговом предприятии и их сущность; - резервы и пути снижения затрат, увеличения доходов и прибыли, ускорения оборачиваемости капитала. <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать и контролировать процесс закупки и продажи товаров; - планировать материально-техническое обеспечение предприятия торговли. <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - приемами ведения учета, анализа и составления оперативной отчетности; - навыками разработки многовариантных прогнозных расчетов по основным показателям торговой деятельности; определения плановых показателей деятельности субъектов хозяйствования.
<p><i>(ДПК-1) способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать и учитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов</i></p>	<p>Полное освоение компетенции</p>	<p><i>Знать:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - законодательную базу, регулирующую деятельность торговых предприятий; - методики расчета основных показателей деятельности торговых организаций. - методы планирования на предприятии торговли. <p><i>Уметь:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - формулировать и предлагать способы решения проблем в торговой отрасли; - прогнозировать показатели деятельности торгового предприятия на перспективу; - анализировать показатели выполнения планов на торговом предприятии. <p><i>Владеть:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - методикой разработки плана на основе методических и методологических подходов планирования.

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоёмкость дисциплины составляет 5 зачетных единицы, 180 часов

№ п/п	Наименование тем и / или разделов / тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоёмкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Торговля как сфера обращения	2	19				12		
2	Государственное регулирование в сфере торговли	2	19		2		12		
3	Организация закупки, поставки и продажи товаров на торговом предприятии	2	19	2			12	2 / 100	
4	Товарооборот как важнейший показатель деятельности торговой организации	2	19		1		12		Рейтинг - контроль №1
5	Материально-техническая база торгового предприятия	2	20				12		
6	Анализ товарных запасов	2	20				12		
7	Издержки обращения	2	20				12		
8	Трудовые ресурсы и эффективность их использования в торговой организации	2	20				12		Рейтинг-контроль №2
9	Особенности ценообразования в торговле	2	21				12		
10	Экономическая эффективность деятельности торговой организации	2	21	2			12	2 / 100	
11	Планирование на торговом предприятии	2	21		1		12		
12	Специфика налогообложения торговых предприятий	2	21				13		Рейтинг – контроль №3
Всего за семестр:				4	4		145	4 / 50	Экзамен (27)
Наличие в дисциплине КП/КР					-	-	-	-	-
Итого по дисциплине				4	4		145	4 / 50	Экзамен (27)

Содержание лекционных занятий по дисциплине

Тема 3. Организация закупки, поставки и продажи товаров на торговом предприятии
Задачи закупочной работы. Способы закупки. Этапы коммерческой работы по закупке товаров. Условия и содержание договора поставки товара. Порядок поставки товаров. Организация продажи товаров в оптовой и розничной сети.

Тема 10. Экономическая эффективность деятельности торговой организации
Понятие, виды и критерии экономической эффективности торговой деятельности. Особенности оценки экономической эффективности деятельности торговой организации

Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине

Тема 2. Государственное регулирование в сфере торговли
Законодательная база, регулирующая деятельность организаций торговли.

Тема 4. Товарооборот как важнейший показатель деятельности торговой организации
Задачи на расчет и анализ показателей розничного и оптового товарооборота.

Тема 11. Планирование на торговом предприятии
Задачи на планирование показателей розничного товарооборота, планирование товарных запасов и товарного обеспечения, прогноз издержек обращения, прибыли и рентабельности.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Экономика торговли» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

Активные и интерактивные методы обучения:

- *интерактивная лекция (темы №3, 10);*
- *анализ ситуаций (темы №2, 4, 11);*
- *разбор конкретных ситуаций (тема №11)*

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3).

Вопросы к рейтинг-контролю № 1

1. Понятие торговли и ее функции.
2. Современное состояние и перспектив торговли в России.
3. Организация торговли как отрасли.
4. Классификация торговых предприятий.
5. Задачи в сфере государственного регулирования торговли в России.
6. Разграничение компетенций федеральных и территориальных органов власти в сфере регулирования деятельности торговых бизнес-структур.
7. Законы и нормативные акты, регулирующие деятельность торговых организаций.
8. Задачи закупочной работы на торговом предприятии. Способы закупки. Этапы коммерческой работы по закупке товаров.
9. Условия и содержание договора поставки товара. Порядок поставки товаров.
10. Организация продажи товаров в оптовой и розничной сети.

Вопросы к рейтинг-контролю № 2

1. Понятие, виды товарооборота. Состав розничного и оптового товарооборота. Факторы, определяющие объем и структуру товарооборота.
2. Показатели розничного и оптового товарооборота, их расчет и анализ.
3. Понятие и роль материально-технической базы. Показатели, характеризующие состояние, развитие и эффективность использование материально-технической базы торговли.
4. Пути повышения эффективности использования материально-технической базы торговли
5. Сущность и виды товарных запасов. Учет и анализ товарных запасов. Нормирование товарных запасов.
6. Экономическая сущность издержек обращения. Номенклатура статей издержек обращения.
7. Анализ издержек обращения на торговом предприятии: цели, источники информации, показатели, методы расчета и анализа издержек обращения. Контроль и оптимизация издержек обращения.
8. Персонал торговой организации: сущность, состав, характеристика. Показатели обеспеченности кадрами, движения и эффективности использования трудовых ресурсов в торговой организации
9. Понятие цены, основные способы ценообразования. Торговая наценка как компонент цены. Учет торговых наценок.
10. Экономическое обоснование торговых надбавок на планируемый год.
11. Понятие, виды и критерии экономической эффективности торговой деятельности. Особенности оценки экономической эффективности деятельности торговой организации
12. Определите ожидаемое выполнение плана товарооборота, если за девять месяцев фактический товарооборот составил 3248 тыс. руб. План четвертого квартала составляет 25% от годового товарооборота. Планируемый на год товарооборот – 4590 тыс. руб.
13. Рассчитать влияние на изменение объема розничного товарооборота магазина изменения его физического объема продаж и розничных цен на товары на основе следующих данных таблицы.

Расчет влияния цен на объем розничного товарооборота магазина, тыс. руб.

Годы	Розничный товарооборот, ден. ед.	
	в действующих ценах	в сопоставимых ценах
Прошлый	6210	-
Отчетный	7920	-

Индекс цен -1,18.

Вопросы к рейтинг-контролю № 3

1. Задачи планирования на торговом предприятии.
2. Виды и методы планирования и их сущность.
3. Планирование показателей розничного товарооборота.
4. Планирование товарных запасов и товарного обеспечения.
5. План-прогноз издержек обращения.
6. Прогноз прибыли и рентабельности торгового предприятия.
7. Состав налоговых платежей торгового предприятия.
8. Специальные налоговые режимы.
9. Определить отпускную цену единицы флакона духов, которые не облагаются акцизом, при следующих условиях:

- для изготовления продукции используется спирт, фактическая себестоимость которого (спирт изготавливается на данном предприятии) – 120 руб. за 1 дал (1 декалитр = 10 литрам);

- ставка акциза на спирт составляет 40% от отпускной цены без НДС;
- расходы на изготовление одного флакона духов составляют: 75 мл спирта и 25 руб. на производство (без учета затрат на производство спирта с учетом акциза);

- уровень рентабельности – 25%
10. Рассчитать розничную цену пальто из натурального меха.

Исходные данные:

Полная себестоимость 3680 ден. ед.

Уровень рентабельности данного изделия 29%

Надбавка за высокое качество и соответствие международным стандартам 15%

Ставка акцизного сбора 30%

Торговая надбавка к свободной отпускной цене с НДС 9%

11. Коммерческая себестоимость изделия – 90 ден. ед., уровень рентабельности – 25% к себестоимости, акциз – 15 ден. ед. на единицу изделия, налог на добавленную стоимость – 20% от оптовой цены предприятия, посредническо-сбытовая наценка посреднической организации – 20% от закупочной цены, торговая наценка – 10% от закупочной цены.

Определить: прибыль предприятия на одно изделие, оптовую цену предприятия, отпускную цену с НДС, посредническую и торговую надбавки, розничную цену изделия.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится в форме экзамена.

Вопросы к экзамену

1. Понятие торговли и ее функции.
2. Современное состояние и перспектив торговли в России.
3. Организация торговли как отрасли.
4. Классификация торговых предприятий.
5. Задачи в сфере государственного регулирования торговли в России.
6. Разграничение компетенций федеральных и территориальных органов власти в сфере регулирования деятельности торговых бизнес-структур.
7. Законы и нормативные акты, регулирующие деятельность торговых организаций.

8. Задачи закупочной работы на торговом предприятии. Способы закупки. Этапы коммерческой работы по закупке товаров.
9. Условия и содержание договора поставки товара. Порядок поставки товаров.
10. Организация продажи товаров в оптовой и розничной сети.
11. Понятие, виды товарооборота.
12. Состав розничного и оптового товарооборота. Факторы, определяющие объем и структуру товарооборота.
13. Показатели розничного и оптового товарооборота, их расчет и анализ.
14. Понятие и роль материально-технической базы.
15. Показатели, характеризующие состояние, развитие и эффективность использования материально-технической базы торговли.
16. Пути повышения эффективности использования материально-технической базы торговли
17. Сущность и виды товарных запасов.
18. Учет и анализ товарных запасов.
19. Нормирование товарных запасов.
20. Экономическая сущность издержек обращения. Номенклатура статей издержек обращения.
21. Анализ издержек обращения на торговом предприятии: цели, источники информации, показатели, методы расчета и анализа издержек обращения.
22. Контроль и оптимизация издержек обращения.
23. Персонал торговой организации: сущность, состав, характеристика.
24. Показатели обеспеченности кадрами, движения и эффективности использования трудовых ресурсов в торговой организации
25. Понятие цены, основные способы ценообразования.
26. Торговая наценка как компонент цены. Учет торговых наценок.
27. Экономическое обоснование торговых надбавок на планируемый год.
28. Понятие, виды и критерии экономической эффективности торговой деятельности.
29. Особенности оценки экономической эффективности деятельности торговой организации
30. Задачи планирования на торговом предприятии. Виды и методы планирования и их сущность.
31. Планирование показателей розничного товарооборота.
32. Планирование товарных запасов и товарного обеспечения.
33. План-прогноз издержек обращения.
34. Прогноз прибыли и рентабельности торгового предприятия.
35. Состав налоговых платежей торгового предприятия.
36. Специальные налоговые режимы.

Самостоятельная работа предполагает:

- 1) Написание реферата на одну из нижеперечисленных тем
 1. Проблемы адаптации коммерческого предприятия к условиям внешней среды отрасли.
 2. Выбор и обоснование наиболее эффективных организационных форм функционирования торгового предприятия.
 3. Современные тенденции в развитии розничного товарооборота отрасли.
 4. Современные тенденции и особенности развития оптовой торговли.
 5. Экономическая характеристика отрасли торговли и ее роль в региональной экономике.
 6. Исторические аспекты функционирования и развития отрасли торговли в регионе.

7. Особенности государственного регулирования в отрасли.
8. Типизация, специализация торговых предприятий и их классификация.
9. Особенности специализации, кооперирования и комбинирования в отрасли.
10. Конкурентоспособность, качество товаров и услуг товарного рынка.
11. Влияние налогов на ресурсную обеспеченность отрасли.
12. Оценка эффективности отрасли в общественном производстве и экономике страны.
13. Пути повышения эффективности работы в отрасли на региональном уровне.
14. Экономические основы финансовых отношений в отрасли.
15. Оборотные средства отрасли торговли, их экономическая характеристика, состав и структура.
16. Инвестиционная привлекательность отрасли
17. Сущность и необходимость планирования в условиях рыночной экономики. Этапы планирования.
18. Товарооборот как один из основных показателей, задачи и методы анализа товарооборота.
19. Методы планирования розничного товарооборота: балансовый метод, экономико-математические модели (нормативный, индексный, рабоче-аналитический).
20. Планирование товарных ресурсов торгового предприятия. Балансовый метод.
21. Понятие прибыль, функции прибыли, значение прибыли для экономики.
22. Методы определения прибыли и рентабельности.
23. Основные фонды и их экономическая сущность. Показатели оценки состояния и использования основных фондов.
24. Сущность и значение капитальных вложений, их финансирование.
25. Организация оплаты труда в торговле.
26. Планирование численности и заработной платы работников торговли.
27. Издержки обращения торгового предприятия. Понятие затрат. Классификация издержек. Анализ издержек обращения. Планирование издержек обращения.
28. Финансовые ресурсы, источники их формирования и использования.
29. Управление обратным капиталом торгового предприятия, оценка эффективности его использования.
30. Кредитование предприятий торговли.
31. Оценка финансового состояния торгового предприятия.
32. Финансовое планирование.

2) Решение задач по заданным темам

3) Подготовка к практическим занятиям, самостоятельное изучение научно-практического материала по заданным вопросам

Темы, вынесенные на самостоятельное изучение:

Тема 1. Торговля как сфера обращения. Понятие торговли и ее функции. Современное состояние и перспектив торговли в России. Организация торговли как отрасли. Классификация торговых предприятий.

Тема 5. Материально-техническая база торгового предприятия. Понятие и роль материально-технической базы. Показатели, характеризующие состояние, развитие и эффективность использование материально-технической базы торговли. Пути повышения эффективности использования материально-технической базы торговли

Тема 6. Анализ товарных запасов

Сущность и виды товарных запасов. Учет и анализ товарных запасов. Нормирование товарных запасов.

Тема 7. Издержки обращения

Экономическая сущность издержек обращения. Номенклатура статей издержек обращения. Анализ издержек обращения на торговом предприятии: цели, источники информации, показатели, методы расчета и анализа издержек обращения. Контроль и оптимизация издержек обращения.

Тема 8. Трудовые ресурсы и эффективность их использования в торговой организации

Персонал торговой организации: сущность, состав, характеристика. Показатели обеспеченности кадрами, движения и эффективности использования трудовых ресурсов в торговой организации

Тема 9. Особенности ценообразования в торговле

Понятие цены, основные способы ценообразования. Торговая наценка как компонент цены. Учет торговых наценок. Экономическое обоснование торговых надбавок на планируемый год.

Тема 12. Специфика налогообложения торговых предприятий

Состав налоговых платежей торгового предприятия. Специальные налоговые режимы.

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, издательство	Год	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		печатные издания (кол-во)	электронные (наименование ресурсов)
1	2	3	4
Основная литература*			
<i>Магомедов, А. М.</i> Экономика организаций торговли : учебник для прикладного бакалавриата / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019	-	https://biblionline.ru/bcode/44144 5
<i>Шакланова, Р. И.</i> Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 468 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2987-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://biblionline.ru/bcode/42589 8
<i>Гаврилов, Л. П.</i> Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://biblionline.ru/bcode/44231 8

Дополнительная литература*			
<i>Маховикова, Г. А.</i> Ценообразование в торговом деле : учебник для бакалавров / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3025-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/426099
<i>Булатецкий, Ю. Е.</i> Коммерческое право : учебник для академического бакалавриата / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 448 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8000-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [2019		https://bibli-online.ru/bcode/431831
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. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/432143

7.2. Периодические издания

Маркетинг в России и за рубежом
 Менеджмент в России и за рубежом
 Современная торговля
 Управление магазином

7.3. Интернет ресурсы

1. Официальный интернет-портал Федеральной службы государственной статистики (Росстат) <http://www.gks.ru/>
2. Портал для ритейлеров и поставщиков. Последние новости российского и зарубежного ритейла. Свежие бизнес-статьи о торговле и коммерции. Маркетинговые исследования, кейсы и др. <https://www.retail.ru/>
3. Современная торговля <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>
4. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации <http://minpromtorg.gov.ru/>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы:* аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без специального оборудования.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: пакет MS-Office, Microsoft Windows, 7-Zip, AcrobatReader; СПС «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ).

Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.03.06 «Торговое дело»

Рабочую программу составил ст. преподав. Любев МА 

Рецензент


(представитель работодателя) ООО «ГИПЕРГЛОБУС» г. Владимир

Руководитель отдела персонала Истратова О.В.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры коммерции и гостеприимства

протокол № 14 от 6 июля 2019 г.

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент Ярьес О.Б. 

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06 «Торговое дело»


протокол № 3 от 4 июля 2019 г.

Председатель комиссии Полоцкая О.П. 

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2020/2021 учебный год

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года

Заведующий кафедрой к.э.н., доц. Яресь О.Б. 

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № ___ от _____ года

Заведующий кафедрой _____
