

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



И.А. Панфилов

« 29 » 08 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»  
 Программа подготовки «Маркетинг»  
 Уровень высшего образования бакалавриат  
 Форма обучения очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
1	4/144	18	36		63	Экзамен(27)
Итого	4/144	18	36		63	Экзамен(27)

Владимир  
 2019

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Целью** изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» является формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения в сфере коммерции.

### **Задачи дисциплины:**

- формирование общекультурных и профессиональных компетенций у бакалавров в области основ коммерческой деятельности;
- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей коммерческой деятельности;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования коммерческих организаций и предприятий потребительского рынка;
- приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации хозяйственной деятельности в сфере потребительского рынка;
- понимание природы экономического поведения хозяйствующих субъектов в различных временных горизонтах на основе общих закономерностей и принципов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка;
- изучение нормативно – правовой базы государственного регулирования субъектов коммерческой деятельности;
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов;
- развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке эффективности коммерческой деятельности;
- приобретение умений применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.02 «Коммерческая деятельность» относится к дисциплинам по выбору (ДВ.03.02) вариативной части (Б1.В) блока (Б1) дисциплин. Глубокое усвоение материала обеспечивается сочетанием аудиторных занятий и самостоятельной работы студентов с литературой. Основным видом учебных занятий по данной дисциплине являются лекционные и практические занятия. Изучение дисциплины для студентов очной формы обучения осуществляется в течение одного семестра. По дисциплине осуществляется текущий контроль и промежуточная аттестация в форме экзамена.

Дисциплина является вводной к последующим дисциплинам направления «Менеджмент».

Для освоения дисциплины достаточно знаний в объеме средней школы по ее основным предметам.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
ОК - 3	частичный	<b>Знать:</b> особенности экономических отношений при различных организационно-правовых формах бизнеса
		<b>Уметь:</b> давать оценку экономической эффективности деятельности фирмы
		<b>Владеть:</b> методами расчета основных экономических показателей деятельности предприятия

ОПК2	частичный	<b>Знать:</b> внешнюю и внутреннюю среды организации, инструменты деловых отношений
		<b>Уметь:</b> взаимодействовать с внешней средой бизнеса, устанавливать, поддерживать, развивать либо прекращать деловые отношения в бизнесе
		<b>Владеть:</b> навыками построения системы взаимодействий бизнеса с внешней средой, инструментами деловых отношений во внешней и внутренних средах бизнеса
ОПК 3	частичный	<b>Знать:</b> вопросы организации, регистрации, реорганизации и ликвидации фирмы. Типы конкурентного поведения, антимонопольное регулирование и соответствующие стратегии управления
		<b>Уметь:</b> проектировать организационные структуры, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия, нести личную ответственность за результаты труда
		<b>Владеть:</b> методами планирования, проектирования и организации малого и среднего бизнеса, методами реализации планов и мероприятий при ведении бизнеса
ОПК 6	частичный	<b>Знать:</b> правила поведения в коллективе и положительные качества бизнесмена, содержание основных операций в инфраструктуре бизнеса
		<b>Уметь:</b> принимать решения при выборе бизнеса, принимать решения в различных ситуациях
		<b>Владеть:</b> методами принятия решений при заключении и реализации договоров
ПК 5	частичный	<b>Знать:</b> основы подготовки сбалансированных управленческих решений, основы подготовки сбалансированных управленческих решений
		<b>Уметь:</b> анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений
		<b>Владеть:</b> навыками анализа взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 часа

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Методологические основы коммерческой деятельности.	1	1-2	2	4		7	3/50	
2	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России.	1	3-4	2	4		7	3/50	
3	Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства.	1	5-6	2	4		7	3/50	Рейтинг-контроль №1
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	1	7-8	2	4		7	3/50	
5	Субъекты коммерческой деятельности	1	9-10	2	4		7	3/50	
6	Объекты коммерческой деятельности	1	11-12	2	4		7	3/50	
7	Коммерческие сделки и контракты	1	13-14	2	4		7	3/50	Рейтинг-контроль №2
8	Материально-техническая база коммерческой деятельности.	1	15-16	2	4		7	3/50	
9	Организация хозяйственных связей.	1	17-18	2	4		7	3/50	Рейтинг-контроль №3
Всего за 1 семестр									
Наличие в дисциплине КП/КР					18	36	63	27/50	Экзамен (27)
Итого по дисциплине				1	18	36	63	27/50	Экзамен (27)

## **Содержание лекционных занятий по дисциплине**

### **Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности**

Предмет и цель и задачи изучения данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи и основные функции коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Содержание и структура коммерческой деятельности. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности.

### **Тема 2. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России**

Истоки возникновения рынка в России. Рыночные категории: обмен, товарное обращение, торговля. Принципы и условия формирования рыночных отношений.

Становление основ коммерческого дела в России. Коммерческая деятельность восточных славян в период Киевской Руси: зарождение купечества и торгово-предпринимательская деятельность на Руси, первые торговые договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в Московском государстве в XV-XVII вв.: формирование единого рынка и зарождение мануфактурного предпринимательства. Правовая основа деловой жизни в XVII в.: Новоторговый устав, Таможенный устав, Торговая уставная грамота. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX вв. в петровской и послепетровской России. Реформы второй половины XIX – начала XX вв. и их влияние на коммерческую деятельность. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX вв.

### **Тема 3. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства**

Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и основные функции рынка. Рынок товаров и услуг и его сущность. Потребительский рынок: цели, задачи, функции и основные элементы структура. Потребительский рынок как сфера обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства. Функции сферы обращения как фазы цикла в воспроизводственном процессе.

Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике. Современное состояние и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

Специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сфера обращения товаров и услуг. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.

### **Тема 4. Коммерческий риск и способы его уменьшения**

Сущность коммерческого риска и его классификация. Объективные и субъективные причины коммерческого риска. Виды рисков: политический, экономический, технический, производственный, финансовый, инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние. Основные методы и пути минимизации риска. Диверсификация как метод снижения риска. Страхование риска. Пути снижения внутренних рисков: проверка партнеров по бизнесу и условия заключения сделки, бизнес-планирование, подбор персонала, организация защиты коммерческой тайны.

### **Тема 5. Субъекты коммерческой деятельности**

Государство, потребители, предприятия: модель взаимодействия. Юридические лица, их объединения, индивидуальные предприниматели – участники рыночного взаимодействия на потребительском рынке. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке, их роль в решении социально-экономических задач общества.

Коммерческие организации как субъект рыночных отношений: сущность, функции, классификация. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Сущностная характеристика коммерческого предприятия: определение, классификация, учредительные документы, признаки юридических лиц.

Предприниматели как субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке.

## **Тема 6. Объекты коммерческой деятельности**

Товар как продукт труда в рыночной среде. Потребительская ценность товара и его свойства. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения. Потребительские блага, товарные ресурсы и товарные запасы.

Экономическое назначение потребительских товаров как средства удовлетворения потребностей. Товарное обеспечение, состав и структура товарооборота, закономерности его развития. Стратегические решения в области товарной политики. Инновация, модификация, элиминация товара.

Конкурентоспособность товаров как совокупность качественных, экономических и маркетинговых характеристик. Качественные показатели конкурентоспособности: функциональные, эргономические, эстетические, эксплуатационные и др. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент.

## **Тема 7. Коммерческие сделки и контракты**

Понятие и виды сделок и контрактов. Методы проведения и технология заключения коммерческих сделок. Внешнеэкономическая коммерческая деятельность. Структура внешнеэкономических контрактов. Условия поставки и расчеты по контракту.

## **Тема 8. Материально-техническая база коммерческой деятельности**

Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации.

Оценка основных фондов предприятия, ее показатели. Амортизационные отчисления и их роль в воспроизводстве основных фондов предприятия. Амортизационный фонд, его формирование и основные направления использования. Система показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных фондов предприятия. Методика их расчетов. Критерии эффективности использования основных средств: взаимосвязь показателей фондоотдачи, производительности труда и фондовооруженности. Основные направления повышения экономической эффективности использования основных фондов.

## **Тема 9. Организация хозяйственных связей**

Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Сущность и порядок регулирования хозяйственных отношений. Ответственность сторон за нарушение условий договоров.

Агентский договор. Договор комиссии. Договор финансовой аренды (лизинг). Расчеты с контрагентами.

Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.

## **Содержание практических занятий по дисциплине**

### **Тема 1. Методологические основы коммерческой деятельности**

Сферы применения коммерческой деятельности.

### **Тема 2. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России**

Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в современных условиях глобализации.

### **Тема 3. Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства**

Конъюнктура и емкость потребительского рынка

### **Тема 4. Коммерческий риск и способы его уменьшения**

Оценка риска. Использование методов снижения риска

### **Тема 5. Субъекты коммерческой деятельности**

Организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности

### **Тема 6. Объекты коммерческой деятельности**

Товарный выпуск (готовая продукция) и методы его расчета в предприятии

### **Тема 7. Коммерческие сделки и контракты**

Схемы осуществления платежей

### **Тема 8. Материально-техническая база коммерческой деятельности**

Понятие деловой репутации коммерческого предприятия.

Интенсивность использования капитала предприятия.

## **Тема 9. Организация хозяйственных связей**

Организация хозяйственных связей и выбор договора.

### **5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

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

Активные и интерактивные методы обучения:

- *Интерактивные лекции (тема №1-9);*
- *Групповые дискуссии (темы №1, 2, 7, 9)*
- *Case-study (темы № 2, 4, 5, 6, 8)*
- *Анализ ситуаций (темы № 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9)*
- *Ролевые игры (темы № 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9)*

### **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**

1. Идентичны ли дефиниции «коммерция», «бизнес», «предпринимательство», «коммерческая деятельность»?
2. Нужны ли коммерсанту знания об информационных системах? Какова роль коммерческой информации для организации коммерческой деятельности?
3. В чем проявляется взаимодействие коммерческой деятельности с маркетингом?
4. Как применяется понятие «организация» к объектам и субъектам коммерции?
5. Каковы задачи и основные функции коммерческой деятельности?
6. В чем состоит сущность и принципы коммерческой деятельности?
7. Как вы оцениваете влияние на организацию коммерческой деятельности экономических факторов внешней среды?
8. Можно ли утверждать, что базисом коммерческой деятельности является капитал и материально-техническая база? Почему торгово-коммерческие сделки не являются базисом коммерческой деятельности?
9. Каковы сферы применения коммерции?
10. В чем состоит отличие коммерческих процессов и коммерческих операций?

##### **Рейтинг-контроль №2**

1. На каком историческом этапе торговля выделилась в самостоятельный вид деятельности? Когда появились первые купцы?
2. Можно ли согласиться с утверждением, что торговля – вид деловых отношений, который играл первостепенную роль период раннего средневековья?
3. В чем суть первых торговых договоров?
4. Какова роль купечества в экономической, политической, культурной жизни Древней Руси?
5. Виды и формы торгового предпринимательства в XVI – XVII вв.
6. Каковы функции купеческих сотен и слобод в определении правового положения купечества в средневековой России?
7. Торгово-промышленная политика самодержавия в XVI–XVII вв.
8. Государственное предпринимательство в XVI–XVII вв.
9. Предпринимательство в период реформ Петра I.
10. Каково влияние предпринимательства и его место в экономической политике Екатерины II?

##### **Рейтинг-контроль №3**

1. Каково место потребительского рынка в национальном хозяйстве страны?

2. Назовите составные элементы потребительского рынка. Как они влияют на хозяйственную деятельность торговых организаций?
3. Каковы особенности потребительского рынка и какое влияние они оказывают на функционирование торговых организаций?
4. Как взаимосвязаны между собой рыночные элементы «спрос», «предложение», «цена»?
5. В чем состоят особенности формирования спроса и предложения на потребительском рынке России?
6. Каковы итоги развития потребительского рынка за отчетный 2014 год? Проследите динамику социально-экономических показателей развития потребительского рынка за последние 3 года.
7. Каково влияние конъюнктуры потребительского рынка на результаты деятельности торговых организаций?
8. Выделите факторы, которые определяют тип конкурентного рынка в торговле.
9. Чем можно объяснить устойчивую тенденцию к возрастанию роли торгового предпринимательства в России?
10. Приведите примеры межрегиональных связей в сфере потребительского рынка.

### **Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

1. Раскройте предмет дисциплины «Коммерческая деятельность».
2. Определите взаимосвязь коммерческой деятельности с маркетингом, товароведением и организацией торговли.
3. Охарактеризуйте основные направления организации коммерческой деятельности.
4. Охарактеризуйте условия возникновения рынка и деловых отношений в России.
5. Раскройте содержание коммерческой деятельности.
6. Раскройте принципы и функции коммерческой деятельности.
7. Субъекты и объекты коммерческой деятельности можно отнести к первоочередным факторам, которые влияют на коммерческую деятельность? Ответ аргументировать.
8. Охарактеризуйте виды субъектов коммерческой деятельности.
9. Проанализируйте основные отличия хозяйственного товарищества от хозяйственного общества.
10. Проанализируйте в чем заключаются различия между правом хозяйственного ведения и хозяйственного управления.
11. Проанализируйте предпринимательскую среду коммерческой деятельности.
12. Раскройте экономические факторы внешней среды.
13. Охарактеризуйте факторы внутренней среды коммерческой организации.
14. Охарактеризуйте основные коммерческие операции.
15. Раскройте понятия рынок продавца и рынок покупателя.
16. Раскройте причины возникновения коммерческого риска.
17. Выделите ситуации, при которых возникает коммерческий риск.
18. Дайте классификацию коммерческих рисков.
19. Раскройте факторы, влияющие на коммерческий риск.
20. Охарактеризуйте основные методы снижения коммерческого риска.
21. Дайте общую характеристику ресурсов коммерческого предприятия.
22. Раскройте понятие торгового ассортимента. В чем заключается его отличие от промышленного?
23. Охарактеризуйте процессы управления ассортиментом в торговле.
24. Охарактеризуйте этапы закупочной деятельности.
25. Каковы роль товарных запасов в поддержании устойчивости ассортимента?
26. Охарактеризуйте факторы, влияющие на товарооборачиваемость.
27. Дайте общую характеристику организации хозяйственных связей в торговле.
28. Охарактеризуйте порядок заключения и исполнения договоров.
29. Раскройте содержание коммерческой работы по оптовым закупкам.
30. Раскройте особенности договора поставки.

31. Перечислите этапы процедуры планирования закупок.
32. Раскройте содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.
33. Выделите виды розничной торговли.
34. Охарактеризуйте сущность и роль биржевая торговля в сфере обращения?
35. Проанализируйте виды биржевых сделок.
36. Раскройте понятие «опцион».
37. Сделка как объект коммерческой деятельности
38. Контракт как объект коммерческой деятельности

### Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа студентов предусматривает изучение и конспектирование научной и учебной основной и дополнительной литературы в соответствии с кругом вопросов, планируемых программой к освоению. Обширный материал для самостоятельной работы содержит также периодически издания и сетевые ресурсы. По результатам освоение студентам предлагается подготовить доклады по следующим темам:

1. Актуальные направления коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг.
  2. Анализ источников товарных ресурсов.
  3. Ценообразование и его воздействие на развитие коммерческой деятельности.
  4. Емкость и конъюнктура рынка и их влияние на организацию коммерческой деятельности.
  5. Особенности коммерческой деятельности государственных и муниципальных унитарных предприятий.
  6. Способы повышения деловой активности коммерческих предприятий.
  7. Конкуренция на потребительском рынке и антимонопольное регулирование коммерческой деятельности.
  8. Анализ и оценка факторов, влияющих на ассортиментную политику коммерческих организаций.
  9. Товарные запасы и определение их величины в коммерческом предприятии.
  10. Влияние товарооборачиваемости на коммерческую деятельность торговых предприятий.
  11. Значение хозяйственных связей для коммерческой деятельности.
  12. Основные этапы выбора поставщика коммерческими организациями.
  13. Инновации в сфере коммерции.
  14. Коммерческие риски: факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.
  15. Значение договоров в коммерческой деятельности и формы ведения переговоров.
  16. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
  17. Коммерческая информация и ее защита.
  18. Управление бизнес-процессом виртуального предприятия.
  19. Мерчендайзинг как форма активного продвижения товаров к покупателю.
  20. Организация биржевой торговли в Российской Федерации.
- 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, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература*			
Основы коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product">http://znanium.com/catalog/product</a>



Основы предпринимательской деятельности : учебник / В.Н. Наумов, В.Г. Шубаева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М	2019		/450757 <a href="http://znanium.com/catalog/product/968811">http://znanium.com/catalog/product/968811</a>
Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product/317391">http://znanium.com/catalog/product/317391</a>
Дополнительная литература			
Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К	2018		<a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a>
Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа / Пономарева З.М., - 2-е изд. - М.: Дашков и К	2017		<a href="http://znanium.com/catalog/product/430468">http://znanium.com/catalog/product/430468</a>
Организация коммерческой деятельности / Памбухчиянц О.В. - М.: Дашков и К	2018		<a href="http://znanium.com/catalog/product/512674">http://znanium.com/catalog/product/512674</a>

## 7.2. Периодические издания

1. Журнал «Маркетинг и маркетинговые исследования».
2. Журнал «Социально-экономические явления и процессы».
3. Журнал «Современные проблемы права, экономики и управления».
4. Журнал «Управление продажами».
5. Журнал «Управление каналами дистрибуции».


## 7.3. Интернет-ресурсы

1. <http://www.studentlibrary.ru> (Электронно-библиотечная система «Консультант студента» – многопрофильный образовательный ресурс.
2. <http://znanium.com> (Электронно – библиотечная система Znanium)
3. [www.iteam.ru](http://www.iteam.ru) (Портал iTeam – технологии корпоративного управления)

## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для проведения лекций и семинаров требуются стандартно оборудованные аудитории: видеопроектор, экран настенный, мультимедийные средства и др.

Для успешного освоения дисциплины, студент использует следующие программные средства: Word Office (тексты), Power Point (презентации), EXCEL (таблицы и графики), электронные учебные материалы на CD и в Интернет, электронные рассылки по E-mail.

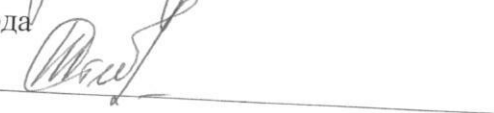
Рабочую программу составил проф. каф. МНиМР, д.э.н., доц. Ползунова Н.Н. 

**Рецензент:**

Генеральный директор ООО «ПКФ Росток» Михеев А.П. 

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг»


Протокол № 1 от «19» августа 2019 года

Заведующий кафедрой д.э.н., проф. Филимонова Н.М. 

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления  
38.03.02 «Менеджмент»

Протокол № 1 от «19» августа 2019 года

**Председатель комиссии:**

Заведующий кафедрой, д.э.н., проф. Филимонова Н.М. 

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 20 20 / 20 21 учебный года

Протокол заседания кафедры № 1 от 31.08.2020 года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

 Н.Н. Ползунова

Рабочая программа одобрена на 20 21 / 20 22 учебный года

Протокол заседания кафедры № 1 от 30.08.2021 года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

 Н.Н. Ползунова

Рабочая программа одобрена на 20 22 / 20 23 учебный года

Протокол заседания кафедры № 15 от 09.06.2022 года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

 Н.Н. Ползунова