

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)



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки – 38.03.02 - «Менеджмент»

Профиль/программа подготовки – Управление проектами

Уровень высшего образования - прикладной бакалавриат

Форма обучения – заочная (ускоренная)

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	6	6	-	60	Зачет с оценкой
<b>Итого</b>	<b>4/144</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>60</b>	<b>Зачет с оценкой</b>

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является сформирование знаний и практических навыков по основам предпринимательской деятельности, организации нового дела, ориентированию в инфраструктуре бизнеса на всех уровнях его системы и подготовить студента к изучению последующих базовых дисциплин специальности.

Задачи:

- научить студентов разбираться в типах и формах организации бизнеса; созданию собственной фирмы; проведению деловых переговоров и заключению договоров;
- изучить общие положения об особенностях управления структурами рыночной экономики; об основах менеджмента, коммерции, посредничества, биржевых операций, маркетинга, банковского и страхового дела в бизнесе; о системе инфраструктуры бизнеса; об организации международного бизнеса;
- дать представление о хозяйственном праве, антимонопольном законодательстве, механизме налогообложения фирмы, управлении финансами фирмы, о механизме работы бирж, выпуска ценных бумаг и их обращении на фондовом рынке, об особенностях международных деловых связей.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

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
ОПК-2	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
ОПК-3	частичный	<b>Знать:</b> инфраструктуру, базовые понятия и принципы ведения бизнеса, его организационно-правовые формы и основы бизнес –планирования; систему отношений при реализации предпринимательской деятельности и

		<p>управление человеческими ресурсами          Вопросы организации, регистрации, реорганизации и ликвидации фирмы          Типы конкурентного поведения, антимонопольные 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</p>
ОПК-6	частичный	<p><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</p>
ПК-5	частичный	<p><b>Знать:</b> взаимосвязи между стратегиями компаний. Основы подготовки сбалансированных управленческих решений, взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний  <b>Уметь:</b> анализировать взаимосвязи между стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений, анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений  <b>Владеть:</b> навыком анализа взаимосвязи между стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений          анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений</p>
ПК-14	частичный	<p><b>Знать:</b> основные принципы и стандарты финансового учета для организации предпринимательской деятельности  <b>Уметь:</b> формировать финансовую отчетность при организации бизнеса  <b>Владеть:</b> навыками управления затратами и принятия решений на основе данных управленческого учета</p>

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа, из них 2 зачетных единицы находятся в переаттестации

№ п/п	Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость 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	Методологические основы коммерческой деятельности	1	1-2	1	1		7	2/50	
2	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России	1	3-4	1	1		7	2/50	
3	Потребительский рынок в системе общественного воспроизводства	1	5-6	1	1		7	2/50	Рейтинг-контроль №1
4	Коммерческий риск и способы его уменьшения	1	7-8	1	1		7	2/50	
5	Субъекты коммерческой деятельности	1	9-10	1	1		7	2/50	
6	Объекты коммерческой деятельности	1	11-12	1	1		8	2/50	Рейтинг-контроль №2
7	Коммерческие сделки и контракты	1	13-16				8		
8	Материально-техническая база коммерческой деятельности	1	17				8		Рейтинг-контроль №3
9	Организация хозяйственных связей	1	18				8		
Всего за <u>1</u> семестр:		1	18	6	6		60	12/50	Зачет с оценкой
Наличие в дисциплине КП/КР									
Итого по дисциплине		1	18	6	6		60	12/50	Зачет с оценкой

## **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. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция творческой 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 и 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 договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в московском государстве. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX года. Реформы второй половины XIX – начала XX века. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX века.

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

Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и функции рынка. Потребительский рынок. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Современные состояния и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

### **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 и производственный, финансовый и инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска.

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

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.

### **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.

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

Понятие и виды сделок и контрактов. Методы проведения и технологии 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.

## **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.

### **Содержание практических 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. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Концепция творческой 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 и 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 договоры. Первый свод законов «Русская правда». Предпринимательство в московском государстве. Российское предпринимательство в XVIII – первой половине XIX года. Реформы второй половины XIX – начала XX века. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX века.

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

Характерные черты рыночной системы хозяйствования. Основные понятия, категории, элементы рынка. Принципы рыночной экономики и функции рынка. Потребительский рынок. Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Современные состояния и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города.

#### **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 и производственный, финансовый и инновационный. Источник возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска.

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

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.

#### **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.

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

Понятие и виды сделок и контрактов. Методы проведения и технологии 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.

## 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.

### 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

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

Активные и интерактивные методы обучения:

Групповые дискуссии (темы 1,3,7)

Case – study (темы 2,4,6,8)

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

#### 6.1. Текущий контроль успеваемости

Примеры тестовых заданий по дисциплине «Коммерческая деятельность», используемых при текущем контроле

##### Рейтинг-контроль 1

1. Понятие бизнеса, коммерческой деятельности, их родовые черты, отличие от предпринимательства
2. Функциональные формы капитала
3. Общественный характер деятельности в сфере бизнеса
4. История рынка и бизнеса. Процесс организации бизнеса
5. Система бизнеса, ее структура и содержание. Интегративные качества системы бизнеса
6. Правовое регулирование бизнеса. Бизнес и политика. Бизнес в рыночной экономике, секторы и сегменты рынка

##### Рейтинг-контроль №2

1. Сущность и научное содержание синергетического эффекта при взаимодействии субъектов в едином комплексе
2. Разработка критериев конкурентоспособности субъектов малого бизнеса
3. Бизнес как товар: его формирование, обеспечение стандартизации управления, гарантийное обслуживание
4. Определение периода инвестиций на жизненном цикле производства товара и технологии
5. Организационные модели управления в современном обществе, их выбор и возможные пути развития
6. Бифуркационные процессы в периоды кризисов и их использование в управлении бизнесом.

##### Рейтинг-контроль №3

- Финансовая устойчивость бизнеса
2. Организация малых инновационных предприятий
  3. Организация высокотехнологичных производств
  4. Организационные структуры управления и их моделирование
  5. Взаимодействие и взаимовлияние предпринимательских рисков
  16. Разработка системы критериев отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса.

## 6.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

### Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Понятие бизнеса, коммерческой деятельности, их родовые черты, отличие от предпринимательства
2. Функциональные формы капитала
3. Общественный характер деятельности в сфере бизнеса
4. История рынка и бизнеса. Процесс организации бизнеса
5. Система бизнеса, ее структура и содержание. Интегративные качества системы бизнеса
6. Правовое регулирование бизнеса. Бизнес и политика. Бизнес в рыночной экономике, секторы и сегменты рынка
7. Субъекты бизнеса. Классификация юридических лиц и предпринимательских фирм
8. Предпринимательство без образования юридического лица. Трастовый бизнес
9. Разновидности и особенности хозяйственных обществ, товариществ, кооперативов
10. Объединения предпринимательских фирм, особенности их деятельности
11. Малые предприятия и предприятия государственного сектора
12. Предприятия с иностранным капиталом и совместные с ними предприятия. Оффшорные и свободные экономические зоны
13. Создание малых предприятий
14. Законодательство о малом и среднем бизнесе
15. Типы бизнес-планов, их структура и разработка
16. Организационный этап при создании фирмы. Устав и учредительный договор, их содержание и отличие
17. Реорганизация фирмы, виды механизмов реорганизации. Порядок и особенности ликвидации фирмы
18. Банкротство, его причины, стратегия предотвращения и процедуры осуществления
19. Понятия и черты конкуренции. Методы конкурентной борьбы. Регулирование конкуренции
20. Методы монополистической практики
21. Коммерческие сделки и контракты, их виды и особенности. Методы и этапы проведения коммерческих сделок. Внешнеэкономические контракты
22. Внешнеэкономическая коммерческая и торговая деятельность, их участники
23. Схемы осуществления платежей по внешнеэкономическому контракту
24. Понятие, функции, элементы инфраструктуры бизнеса
25. Назначение, заключение, содержание коллективного договора на предприятии
26. Информационный рынок и информационные технологии в бизнесе. Консалтинговые компании.
27. Рекламные агентства. Роль и виды рекламы в бизнесе
28. Товарный рынок. Торговые посредники, их права
29. Товарная биржа: назначение, признаки, функции. Биржевые посредники, внебиржевое посредничество
30. Биржевые сделки, их особенности. Фьючерсные биржи
31. Кредитно-банковская система. Кредитный фонд. Эмиссионные и коммерческие банки
32. Инвестиционные фонды капиталов. Фонды сертификатов. Объединенные инвестиционные трасты. Управляющие и международные инвестиционные фонды
33. Страховые компании в бизнесе. Субъекты страхового рынка. Организационная структура страхования
34. Финансовые биржи фондовые и валютные, их разновидности и особенности. Сделки



на фондовой бирже. Брокеры, дилеры и маклеры.

35. Основные экономические и финансовые критерии и показатели деятельности фирмы.

36. Методы расчета показателей эффективности деятельности фирмы.

### 6.3. Самостоятельная работа обучающегося

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 освоения студентам предлагается подготовить доклады по следующим темам:

1. Придание бизнесу товарных свойств (бизнес для продажи): разработка стандартов организации и управления
2. Математическое описание кривых жизненного цикла предприятия, товара, технологии и т.п.
3. Кризисы в системах человеческой организации и их роль в эволюции общества
4. Устойчивость и неустойчивость экономики, факторы их обуславливающие, резонансные и синергетические процессы в экономике
5. Риски экономического «обвала», их взаимодействие и взаимовлияние
6. Возможные пути предотвращения кризисов: изоляция государства, страхование, натуральное хозяйство, адаптивное управление и т.д.
7. Сущность и научное содержание синергетического эффекта при взаимодействии субъектов в едином комплексе
8. Разработка критериев конкурентоспособности субъектов малого бизнеса
9. Бизнес как товар: его формирование, обеспечение стандартизации управления, гарантийное обслуживание
10. Определение периода инвестиций на жизненном цикле производства товара и технологии
11. Финансовая устойчивость бизнеса
12. Организация малых инновационных предприятий
13. Организация высокотехнологичных производств
14. Организационные структуры управления и их моделирование
15. Взаимодействие и взаимовлияние предпринимательских рисков
16. Разработка системы критериев отнесения предприятий к субъектам малого и среднего бизнеса
17. Оценка товарных свойств бизнеса

Фонд оценочных материалов (ФОМ) 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*			
Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат).	2020		<a href="http://znanium.com/catalog/product/1063380">http://znanium.com/catalog/product/1063380</a>

Государство и бизнес: основы взаимодействия: учебник / М.Е. Косов, А.В. Сигарев, О.Н. Долина [и др.]. — М. : ИНФРА-М, 2020. — 295 с. — (Высшее образование: Бакалавриат)	2020		<a href="http://znanium.com/catalog/product/1043979">http://znanium.com/catalog/product/1043979</a>
Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат).	2020		<a href="http://znanium.com/catalog/product/1063380">http://znanium.com/catalog/product/1063380</a>
Дополнительная литература			
Риск-менеджмент — основа устойчивости бизнеса: учеб. пособие / А. Н. Ряховская, О. Г. Крюкова, М. О. Кузнецова; под ред. О. Г. Крюковой. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2018. — 256с.	2018		<a href="http://znanium.com/catalog/product/975577">http://znanium.com/catalog/product/975577</a>
Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учебное пособие / Н.А. Казакова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 208 с. — (Высшее	2020		<a href="http://znanium.com/catalog/product/1044244">http://znanium.com/catalog/product/1044244</a>

## 7.2. Периодические издания

1. Журнал «Проблемы теории и практики управления».
2. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом».
3. Журнал «Вопросы управления предприятием».
4. Журнал «Управление продажами».

## 7.3. Интернет-ресурсы

1. <http://www.quicksite.name> – ведение бизнеса посредством интернет-маркетинга.
2. <http://www.bci-marketing.aha.ru/> – сайт журнала «Практический маркетинг»
3. <https://pmmagazine.ru/> – сайт журнала «Управление проектами».


## 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы. Практические работы проводятся в аудиториях, оснащенных мульти-медиа оборудованием, компьютерном классе с доступом в интернет.


Перечень используемого лицензионного программного обеспечения:

- операционная система семейства Microsoft Windows;
- пакет офисных программ Microsoft Office;

Консультант Плюс.

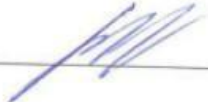
Рабочую программу составил доц. каф. МНиМР, к.э.н., доц. Зайцева И.А.   
(ФИО, подпись)

**Рецензент:**

Директор ООО «Амест», Щелконогов Д.В.   
(место работы, должность, ФИО, подпись)

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

Протокол № 1 от «31» 08 2020 года

Заведующий кафедрой д.э.н., доц. Ползунова Н.Н. 

(ФИО, подпись)

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

Протокол № 1 от «31» 08 2020 год

**Председатель комиссии:**

д.э.н., доц. Ползунова Н.Н. 

(ФИО, подпись)