

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра теоретической и прикладной экономики

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки/специальности

Экономика бизнеса

Наименование направленности (профиля)/ специализации

Уровень высшего образования: *бакалавриат*

Форма обучения: *очная, очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2022

Экономика торговли
Рабочая программа дисциплины

Составитель(и):
Канд. экон. наук, доцент, А.М. Белоновская

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания кафедры теоретической
и прикладной экономики
№ 6 от 28.02.2022

Оглавление

1. Пояснительная записка	4
1.1. Цель и задачи дисциплины	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
2. Структура дисциплины	5
3. Содержание дисциплины	5
4. Образовательные технологии	7
5. Оценка планируемых результатов обучения	8
5.1. Система оценивания	8
5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине	9
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	10
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	13
6.1. Список источников и литературы	13
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	14
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины	14
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	14
9. Методические материалы	15
9.1. Планы семинарских занятий	15
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ	19
Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины	21

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - подготовить выпускника, обладающего умениями и знаниями о принципах и экономических особенностях функционирования торговли как хозяйственной системы; владеющего основами знаний о методах планирования и управления деятельностью торговли в целях повышения ее эффективности, а также приобретение навыков самостоятельного инициативного и творческого использования теоретических знаний в практической деятельности..

Задачи дисциплины:

- определить место и роль организаций торговли в сфере производства и обращения товаров и услуг, теоретические основы их функционирования и принципы классификации;
- изучить методы рационального использования ресурсов предприятия (материальных, трудовых, финансовых);
- изучить основы организации финансово-экономической деятельности организации; рассмотреть механизм управления и моделирования производственных и социально-экономических процессов;
- сформировать практические навыки по оценке эффективности функционирования и анализу деятельности организации розничной торговли;
- овладеть методами организации процесса управления предприятием для достижения поставленных целей и задач.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
ПК-3. Способен оценивать ресурсы, необходимые для реализации решений, эффективность вариантов решений	ПК-3.1. Оценивает эффективность вариантов решений	<p><i>Знать:</i> основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих торговую деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.</p> <p><i>Уметь:</i> разрабатывать реальные прогнозы показателей рынка, оценки поведения покупателей и рыночной устойчивости компании в ближайшей и отдаленной перспективе</p> <p><i>Владеть:</i> принципами и методами оценки эффективности торговли</p>

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономика торговли» относится к формируемой участниками образовательных отношений блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Микроэкономика, Макроэкономика, Менеджмент, Маркетинг, Экономика организаций.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для сдачи государственного экзамена и выполнения выпускной квалификационной работы.

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа.

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
	Лекции	16
	Семинары/лабораторные работы	26
Всего:		42

Объем дисциплины в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 48 академических часов.

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
	Лекции	12
	Семинары/лабораторные работы	12
Всего:		24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 66 академических часов.

3. Содержание дисциплины

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1	История развития торговли в России	Становление торговли на Руси. Значение внешней торговли Киевской Руси. Роль купечества в развитии торговли в России. Развитие внутренней торговли. Зарождение мануфактур. Формирование единого общероссийского рынка. Использование единиц измерения в торговле в дореволюционной России
2	Место и роль торговли в экономике страны	Торговля как сфера обращения. Рыночная конъюнктура розничной торговли. Оптовая торговля. Вклад торговли в экономику. Социальные задачи торговли. Анализ состояния и тенденции развития торговли в России. Актуальные проблемы торговли в России.

3	Современные форматы предприятий торговли	Классификация предприятий торговли. Основные факторы, оказывающие влияние на развитие современных форматов торговли. Основные современные форматы торговли: магазины у дома, дискаунтеры, бутики, супермаркеты, гипермаркеты, мелкооптовые магазины и др.
4	Сетевая форма организации розничной торговли	Исторические предпосылки торговых сетей. Организационно-правовые основы создания розничных торговых сетей. Современное состояние сетевой формы розничной торговли в России.
5.	Товарооборот и его основные показатели.	Понятие и виды товарооборота. Показатели товарооборота. Учет товарооборота (продаж). Анализ товарооборота. Планирование товарооборота.
6.	Товарное обеспечение деятельности торговых организаций.	Товарные ресурсы организации торговли. Товарные запасы и их измерение. Модели формирования величины товарных запасов. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости ассортимента. Учет и оценка товарных запасов. Анализ товарных запасов. Нормирование товарных запасов. Общая характеристика методов управления товарными запасами.
7.	Материально-техническая база организации торговли.	Основные фонды розничной и оптовой торговли и их оценка. Показатели эффективности использования основных фондов. Воспроизводство основных фондов и их финансирование. Анализ эффективности капитальных вложений.
8	Оборотные средства организации торговли.	Оборотные средства и источник их формирования. Денежные средства и их классификация. Анализ эффективности использования оборотных средств. Скорость оборачиваемости оборотных средств и ее влияние на эффективность деятельности организации. Кредитование как один из способов формирования оборотных средств. Финансовый рычаг.
9	Труд и кадры организации торговли.	Труд на предприятиях торговли и его особенности. Регулирование трудовых отношений в розничной торговле. Оплата и стимулирование труда. Анализ затрат труда и заработной платы.
10	Издержки обращения в торговле	Понятие затрат, расходов и издержек в торговле. Состав и классификация издержек обращения. Анализ издержек обращения. Экономическое обоснование издержек обращения на планируемый период. САРЕХ, ОРЕХ.
11	Прибыль и доходы организации торговли	Доходы: понятие, классификация и порядок признания. Торговые надбавки как основа формирования доходов организаций розничной торговли. Анализ доходов. Понятие прибыли: роль, значение источники образования. Классификация прибыли. Виды прибыли. Формирование, распределение и использование прибыли. Анализ

		прибыли и рентабельности. Факторы, влияющие на доходы, прибыль и рентабельность организаций торговли.
12	Инновационные процессы и их влияние на развитие организаций торговли	Инновации как основа и среда совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли. Основные направления реализации инноваций в сфере торговли. Характеристика основных категорий инновационного процесса. Оценка эффективности внедрения новой техники и технологии торговых процессов. Задачи и методология обеспечения сохранности, транспортировки и хранения товаров. Краткая характеристика и применение технических средств защиты товаров от хищений.

4. Образовательные технологии

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1.	История развития торговли в России	<i>Лекция 1. Семинар 1. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
2.	Место и роль торговли в экономике страны	<i>Лекция 2. Семинар 2. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
3.	Современные форматы предприятий торговли	<i>Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
4.	Сетевая форма организации розничной торговли	<i>Лекция 4. Семинар 4. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
5.	Товарооборот и его основные показатели.	<i>Лекция 5. Семинар 5. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
6.	Товарное обеспечение деятельности торговых организаций.	<i>Лекция 6. Семинар 6. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
7.	Материально-техническая база	<i>Лекция 7. Семинар 7.</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация.</i>

	организации торговли.	<i>Самостоятельная работа</i>	<i>Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
8.	Оборотные средства организации торговли.	<i>Лекция 8. Семинар 8. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
9.	Труд и кадры организации торговли.	<i>Лекция 9. Семинар 9. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
10.	Издержки обращения в торговле	<i>Лекция 10. Семинар 10. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
11.	Прибыль и доходы организации торговли	<i>Лекция 11. Семинар 11. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>
12.	Инновационные процессы и их влияние на развитие организаций торговли	<i>Лекция 12. Семинар 12. Самостоятельная работа</i>	<i>Лекция-визуализация с применением слайд-проектора. Доклад-презентация. Дискуссия.. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты</i>

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- <i>опрос</i>	5 баллов	30 баллов
- <i>участие в дискуссии на семинаре</i>	5 баллов	10 баллов

- контрольная работа (темы 1-3)	10 баллов	10 баллов
- контрольная работа (темы 4-5)	10 баллов	10 баллов
Промежуточная аттестация – экзамен		40 баллов
Итого за семестр		100 баллов

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно		не зачтено
0 – 19		F	

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	отлично/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	хорошо/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	удовлетворительно/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».
49-0/ F,FX	неудовлет- ворительно/ не зачтено	Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Контрольные работы

Контрольная работа 1.

1. Состояние и тенденции развития оптовой торговли в России.
2. Формы торгового обслуживания населения в предприятиях розничной торговли.
3. Тест: выборочная проверка количества товаров с распространением ее результатов на всю партию допускается в случаях:
 - а) предусмотренных стандартами, техническими условиями, договором
 - б) по инициативе материально-ответственного лица
 - в) по указанию руководителя торгового предприятия
 - г) по решению представителя поставщика
4. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
5. Требования, предъявляемые к управлению торгово-технологическими процессами в магазине.
6. Приемка скоропортящихся товаров по качеству от иногородних поставщиков производится не позднее после поступления товаров на склад:
 - а) 3 дней
 - б) 48 часов
 - в) 24 часов
 - г) 10 дней
7. Выбор форм и звенности товародвижения.
8. Важнейшие направления инновационных процессов в торговле.
9. При приемке товаров при обнаружении недоброкачественных или некомплектных товаров следует
 - а) приостановить приемку и составить односторонний акт
 - б) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный, недоброкачественный
 - в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика
 - г) предъявить претензию поставщику за поставку ненадлежащей продукции

Контрольная работа 2

1. Факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения
2. Комплексная механизация и автоматизация торговых процессов.
 1. Для строительства или реконструкции торгового объекта необходимо наличие:
 - а) проектно – сметной документации
 - б) строительных норм и правил (СНиП)
 - в) строительного – технологических норм
 - г) государственных стандартов на строительные материалы
 2. Направления совершенствования технологических решений при проектировании предприятий торговли.
 3. Взаимосвязь и тенденции развития потребительского рынка и технической оснащенности предприятий сферы ритейла.
 4. Приемка товаров по качеству выборочным методом осуществляется на основании
 - а) по инициативе материально – ответственного лица
 - б) если это предусмотрено договором, стандартами, техническими условиями
 - в) по указанию руководителя предприятия
 5. Инновационные технологии в сфере торговли.
 6. Компоненты торговли-микс и их взаимосвязь с инструментами мерчендайзинга.
 7. Технологический процесс включает в себя операции по:
 - а) поступлению товаров, подготовке их к продаже
 - б) изучению спроса населения на товары
 - в) доведению товаров до потребителей
 - г) формированию ассортимента и рекламе товаров

Критерии оценивания контрольных работ:

- полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 5-8 баллов;
- обоснованность содержания и выводов работы (задание выполнено полностью, но обоснование содержания и выводов недостаточны, но рассуждения верны) –9-12 баллов;
- работа выполнена полностью, в рассуждениях и обосновании нет пробелов или ошибок, возможна одна неточность – 13-15 баллов.

Дискуссия

Дискуссия проводятся по темам и заданиям семинарских занятий

Критерии оценивания участия в дискуссии:

- студент показывает высокий уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических и практических знаний; профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы – 2 балла;
- студент показывает достаточный уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических и практических знаний; грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы, но допускает погрешности – 1,5балла;
- студент показывает достаточные знания учебного и лекционного материала, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами – 1 балл
- студент показывает слабые знания учебного и лекционного материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами; низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса – 0,5- 0 баллов

Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Контрольные вопросы к экзамену

1. Формы товародвижения и подходы к их выбору.
2. Товародвижение: понятие, цель, основные участники и факторы, определяющие рациональность процесса.
3. Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, признаки, структура процесса.
4. Состояние и тенденции развития потребительского рынка в России.
5. Важнейшие направления инновационных процессов в торговле.
6. Направления совершенствования технологических решений при проектировании предприятий торговли.
7. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения розничных торговых предприятий.
8. Инновационные технологии в сфере торговли.
9. Механизация и автоматизация торгово-технологических процессов на оптовых и розничных предприятиях.
10. Средства защиты от несанкционированного выноса товара.
11. Инновационные технологии в процессе сбыта.
12. Методы продажи товаров в сфере ритейла.
13. Сущность, роль и функции розничной торговли.
14. Сущность, роль и функции оптовой торговли.
15. Принципы построения розничной торговой сети.
16. Классификация предприятий розничной торговли.
17. Классификация предприятий оптовой торговли
18. Социальная функция торговли.
19. Какова роль и задачи розничной торговли в современных условиях.
20. Какова роль и задачи оптовой торговли в современных условиях.
21. Основные факторы, оказывающие влияние на развитие современных форматов розничной торговли.
22. Основные этапы эволюции торговли в дореволюционной России.
23. Опишите процесс образования товарных запасов в торговых предприятиях.
24. Перечислите методы управления товарными запасами.
25. Особенности труда в организациях торговли.

Критерии оценивания ответов на контрольные вопросы:

- студент показывает высокий уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических знаний; профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы – 40 - 35 балла;
- студент показывает достаточный уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических знаний; грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы, но допускает погрешности – 34 - 29 балла;
- студент показывает достаточные знания учебного и лекционного материала, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами – 28- 18 баллов;
- студент показывает слабые знания учебного и лекционного материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами; низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса – 17- 0 баллов

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Источники

Основные

Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: официальный текст по состоянию на 4 окт. 2010г. – (Российское федеральное законодательство). - М. : Юрайт-Издат, 2003. - 461 с. www.consultant.ru

Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (с изменениями от 02.06.1993г., 09.01.1996 г., 17.12.1999г., 30.12.2001г., 22.08.2004г., 02.11.2004 г., 21.12.2004г.). www.consultant.ru

Дополнительные

Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности». - М. : ИНФРА-М, 2005. – 17 с. www.consultant.ru

Федеральный закон Российской Федерации «О государственной регистрации юридических лиц». - М. : ИНФРА-М, 2005. - 17 с. www.consultant.ru

Федеральный закон Российской Федерации №381-ФЗ от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговли» www.consultant.ru

Кодекс Российской Федерации «Об административных правонарушениях». Официальный текст. - М. : НОРМА, 2002 www.consultant.ru

ГОСТ Р 51304 – 2009 «Услуги торговли. Общие требования». www.consultant.ru

ГОСТ Р 51305 – 2009 «Услуги торговли. Требования к персоналу». www.consultant.ru

Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19.01.1998 №55 www.consultant.ru

Литература

Основная

Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=906538>

Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=980128>

Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=364993>

Дополнительная

Баженов Ю.К., Иванов Г.Г. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли

[Электрон. ресурс] : Учеб. пособие. – М.: ИД "ФОРУМ" : НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 96 с.

<http://new.znaniium.com/go.php?id=1043392>

Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет [Электронный ресурс] : Учеб. пособие ; ВО - Бакалавриа. – М. : ИД "ФОРУМ" : НИЦ ИНФРА-М", 2014. - 120 с.

<http://new.znaniium.com/go.php?id=1043397>

Метелев С.Е., Чижик В.П. Финансы торговых организаций : Учеб. пособие. – М. : Изд-во "ФОРУМ" : НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 200 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=515187>

Пигунова О.В. Инновации в торговле [Электронный ресурс] : учеб. пособие. – Минск: Выш. шк., 2012. – 222 с. <http://znaniium.com/go.php?id=508571>

Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями: Практикум. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. - 224 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=364756>

Шелег Н.С. Экономика торговли. - Минск: Изд-во «Высшая школа», 2012. – 559 с. <http://znaniium.com/go.php?id=508473>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

ELibrary.ru Научная электронная библиотека <https://www.elibrary.ru/>
 Электронная библиотека Grebennikon.ru <https://grebennikon.ru/>
 Cambridge University Press <http://www.cambridge.org/core>
 ProQuest Dissertation & Theses Global <https://about.proquest.com/en/products-services/pqdtglobal/>
 SAGE Journals <https://journals.sagepub.com/>
 Taylor and Francis <https://taylorandfrancis.com/>
 JSTOR <https://www.jstor.org/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Лекционный материал для студентов содержит статистические данные, а также сравнительные характеристики изменения динамики экономических показателей.

Для проведения аудиторных занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная ПК и мультимедиа-проектором.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным

обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тема 1(2 ч.) История развития торговли в России

Вопросы для обсуждения:

1. Значение внешней торговли Киевской Руси.
2. Развитие мануфактур и его влияние на формирование единого общероссийского

рынка

3. Купцы на Руси и их роль в развитии торговли.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 2 (2 ч.) Место торговли в экономике страны

Вопросы для обсуждения:

1. Вклад розничной торговли в экономику России.
2. Социальные задачи розничной торговли.
3. Стратегия развития розничной торговли в России.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 3 (4 ч.) Современные форматы предприятий торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Факторы, оказывающие влияние на развитие дискаунтеров в России.
2. Факторы, оказывающие влияние на развитие гипермаркетов в России.
3. Факторы, оказывающие влияние на развитие супермаркетов в России.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 4 (2 ч.) Сетевая форма организации розничной торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Исторические предпосылки торговых сетей.
2. Современное состояние сетевой формы розничной торговли в России.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 5 (2 ч.) Товарооборот организации торговли и его основные показатели
Вопросы для обсуждения:

1. Основные методы планирования товарооборота.
2. Способы увеличения товарооборота розничной торговли.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 6 (2 ч.) Товарное обеспечение деятельности торговых организаций
Вопросы для обсуждения:

1. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости ассортимента.
2. Нормирование товарных запасов.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 7 (2 ч.) Материально-техническая база организации торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Материально-техническая база и амортизируемое имущество в розничной торговле.
2. Воспроизводство основных фондов и их финансирование.
3. Роль основных фондов деятельности торговой организации.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 8 (2 ч.) Оборотные средства организации торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Кредитование как один из способов формирования оборотных средств.
2. Финансовый рычаг и его применение в деятельности организаций торговли.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ:

ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>

3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 9 (2 ч) Труд и кадры организации торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Регулирование трудовых отношений в розничной торговле.
2. Производительность труда в торговле.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 10 (2 ч) Издержки обращения в торговле

Вопросы для обсуждения:

1. Экономическое обоснование издержек обращения на планируемый период.
2. Операционный анализ хозяйственной деятельности в сфере ритейла.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 11 (2 ч) Прибыль и доходы организации торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Экономическая сущность прибыли, ее роль и значение в розничной торговле.
2. Источники образования прибыли в сфере ритейла.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=980128>
3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталеv, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=364993>

Тема 12 (2 ч) Инновационные процессы и их влияние на развитие организаций торговли

Вопросы для обсуждения:

1. Инновации как основа и среда совершенствования коммерческой деятельности предприятий сферы ритейла.
2. Принципы оценки эффективности внедрения новой техники и технологий в оптовой торговле.

Список литературы:

1. Баженов Ю.К. Розничная торговля в России [Электронный ресурс] : Монография. – М. : ИД "ИНФРА-М", 2017. - 239 с. <http://new.znanium.com/go.php?id=906538>
2. Орленко Л.В. История торговли: Учеб. пособие; ВО - Бакалавриат. - М.: ИД ФОРУМ:

ИНФРА-М, 2019. - 352 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=980128>

3. Методы стимулирования продаж в торговле: Учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 304 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=364993>

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Рекомендации по подготовке презентации

Презентация – документ или комплект документов, предназначенный для представления материала.

Цель презентации – донести до целевой аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме.

Презентация может представлять собой сочетание текста, гипертекстовых ссылок, компьютерной анимации, графики, видео, музыки и звукового ряда, которые организованы в единую среду. Презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, организованную для удобного восприятия информации. Отличительной особенностью презентации является её интерактивность, то есть создаваемая для пользователя возможность взаимодействия через элементы управления.

Требования к подготовке презентации:

1. Не более 10 слайдов
2. Краткое тезисное, схематичное изложение материала
3. Использование иллюстраций
4. Приведение статистических данных с указанием информационных источников

Первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название темы доклада и фамилия, имя, отчество автора.

Дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста. В презентации необходимы импортированные объекты из существующих цифровых образовательных ресурсов.

В презентации доклада должна прослеживаться логика изложения материала. Текстовая часть слайда должна быть представлена в тезисной форме. Если автор приводит статистические или аналитические данные, то наиболее подходящей формой является использование графиков и диаграмм, наглядно демонстрирующих сделанные в ходе работы над докладом выводы.

В оформлении презентаций выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации на них. Для создания качественной презентации необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к оформлению данных блоков. Во время презентации очень эффективны так называемые «воздействующие слайды». Это должен быть наиболее запоминающийся образ презентации в целом, например, рисунок, который можно оставить на экране после окончания презентации. Любая презентация станет более эффективной, если она будет проиллюстрирована схемами и диаграммами. При этом важно не перегружать их пояснениями. Если при подаче материала возникает необходимость демонстрации таблиц, то рекомендуется выделять цветом наиболее важные строки и столбцы таблицы.

Использование иллюстраций и анимации в презентации допускается, однако используемые графические объекты должны быть логически связаны с представленным на слайдах текстовым материалом, а также быть корректными и уместными для представления в учебной аудитории.

Объекты на слайдах могут сразу присутствовать на слайдах, а могут возникать на них в нужный момент по желанию докладчика, что усиливает наглядность доклада и привлекает внимание аудитории именно к тому объекту или тексту, о которых в данный момент идет речь.

Рекомендации по подготовке доклада

Доклад является одной из форм исследовательской работы студентов, также формой текущей аттестации студентов.

Задачей подготовки доклада является:

- Развитие умения отбора и систематизации материала по заданной теме;
- Формирование умения представления своей работы в аудитории.

Процесс подготовки доклада включает в себя несколько этапов:

- Составление плана работы.
- Подбор литературы по выбранной теме.
- Написание содержательной части доклада.
- Подготовка выводов по проделанной работе.

Объем работы должен составлять не более 10 страниц, 14 шрифт Times New Roman, через 1,5 интервала.

Оформление работы:

Титульный лист.

Введение (отражается актуальность выбранной темы доклада).

Основная содержательная часть.

Заключение (должны быть сформулированы общие выводы по основной теме, отражено собственное отношение к проблемной ситуации).

Список использованной литературы.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина *Экономика торговли* реализуется на экономическом факультете кафедрой теоретической и прикладной экономики.

Цель дисциплины: подготовить выпускника, обладающего умениями и знаниями о принципах и экономических особенностях функционирования торговли как хозяйственной системы; владеющего основами знаний о методах планирования и управления деятельностью торговли в целях повышения ее эффективности, а также приобретение навыков самостоятельного инициативного и творческого использования теоретических знаний в практической деятельности..

Задачи:

- определить место и роль организаций торговли в сфере производства и обращения товаров и услуг, теоретические основы их функционирования и принципы классификации;
- изучить методы рационального использования ресурсов предприятия (материальных, трудовых, финансовых);
- изучить основы организации финансово-экономической деятельности организации; рассмотреть механизм управления и моделирования производственных и социально-экономических процессов;
- сформировать практические навыки по оценке эффективности функционирования и анализу деятельности организации розничной торговли;
- овладеть методами организации процесса управления предприятием для достижения поставленных целей и задач.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

ПК-3. Способен оценивать ресурсы, необходимые для реализации решений, эффективность вариантов решений

ПК-3.1. Оценивает эффективность вариантов решений

Знать: основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих торговую деятельность хозяйствующих субъектов на микро- и макроуровне.

Уметь: разрабатывать реальные прогнозы показателей рынка, оценки поведения покупателей и рыночной устойчивости компании в ближайшей и отдаленной перспективе

Владеть: принципами и методами оценки эффективности торговли

По дисциплине предусмотрена промежуточная аттестация в форме экзамена .

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единиц.