

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ «РГГУ»)**

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
Кафедра теоретической и прикладной экономики*

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
*Направление 38.03.01 «Экономика»
Направленность: «Экономика бизнеса»
Уровень квалификации выпускника – бакалавр*

Форма обучения - *очная, очно-заочная*

РПД адаптировано для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2021

Экономика торговли
Рабочая программа дисциплины
Составитель:
к.э.н., доцент А.М. Белоновская

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания кафедры
№ 10 от 25.06.2021 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	1
1.1 Цель и задачи дисциплины (<i>модуля</i>)	2
1.2. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине (<i>модулю</i>)	2
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	3
2. Структура дисциплины (<i>модуля</i>)	4
3. Содержание дисциплины (<i>модуля</i>)	5
4. Образовательные технологии	6
5. Оценка планируемых результатов обучения	7
5.1. Система оценивания	8
5.2. Критерии выставления оценок	9
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (<i>модулю</i>)	10
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	11
6.1. Список источников и литературы	12
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	13
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (<i>модуля</i>)	14
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	15
9. Методические материалы	16
9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий	17
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ	18
9.3. Иные материалы	19
Приложения	
Приложение 1. Аннотация дисциплины	20
Приложение 2. Лист изменений	21

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины - «Экономика торговли»: 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 розничной 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. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

Компетенция	Индикаторы компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-3 Способность оценивать ресурсы, необходимые для реализации решений, эффективность вариантов решений	ПК -3.2 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

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

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа обучающихся 72 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1.	<i>История развития торговли в России</i>	6	1	2	-	-		6	Дискуссия
2.	<i>Место и роль торговли в экономике страны</i>	6	1	2	-	-		6	Дискуссия
3.	<i>Современные форматы предприятий торговли</i>	6	2	2	-	-		6	Дискуссия
4.	<i>Сетевая форма организации розничной торговли</i>	6	2	2	-	-		6	Дискуссия Контрольная работа
5.	<i>Товарооборот и его основные показатели</i>	6	2	4	-	-		6	Дискуссия
6.	<i>Товарное обеспечение деятельности торговых организаций</i>	6	2	2	-	-		6	Дискуссия
7.	<i>Материально-техническая база организации торговли.</i>	6	1	2	-	-		6	Дискуссия
8.	<i>Оборотные средства организации торговли.</i>	6	1	2	-	-		6	Дискуссия
9.	<i>Труд и кадры организации торговли.</i>	6	1	2	-	-		6	Дискуссия
10.	<i>Издержки обращения в торговле</i>	6	1	2	-	-		6	Дискуссия Контрольная работа
11.	<i>Прибыль и доходы</i>	6	1	2				6	Дискуссия

	<i>организации торговли</i>								
12	<i>Инновационные процессы и их влияние на развитие организаций торговли</i>	6	1	2				6	Дискуссия
	Зачет с оценкой								Устно по вопросам
	итоги:		16	26	-	-		72	

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 24 ч., самостоятельная работа обучающихся 90 ч.

№ п / п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1	<i>История развития торговли в России</i>	6	1 1		-	-		7	Дискуссия
2	<i>Место и роль торговли в экономике страны</i>	6	1 1		-	-		7	Дискуссия
3	<i>Современные форматы предприятий торговли</i>	6	1 1		-	-		8	Дискуссия
4	<i>Сетевая форма организации рознично</i>	6	1 1		-	-		8	Дискуссия Контрольная работа

	<i>й торговли</i>								
5	<i>Товарооборот и его основные показатели</i>	6	1 1		-	-		8	Дискуссия
6	<i>Товарное обеспечение деятельности торговых организаций</i>	6	1 1		-	-		8	Дискуссия
7	<i>Материально-техническая база организации торговли.</i>	6	1	1	-	-		7	Дискуссия
8	<i>Оборотные средства организации торговли.</i>	6	1 1		-	-		7	Дискуссия
9	<i>Труд и кадры организации торговли.</i>	6	1 1		-	-		8	Дискуссия
10	<i>Издержки и обращения в торговле</i>	6	1 1		-	-		7	Дискуссия Контрольная работа
11	<i>Прибыль и доходы организации торговли</i>	6	1 1					7	Дискуссия
12	<i>Инновационные процессы и их влияние на развитие организации</i>	6	1 1					8	Дискуссия

	<i>ий торговли</i>								
	Зачет с оценкой								Устно по вопроса м
	Итого:		12	12	-	-		90	

3. Содержание дисциплины

№№	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
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. CAPEX, OPEX.
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 темы	Виды учебной работы	Образовательные технологии
1.	История развития торговли в России	<i>Лекция 1. Семинар 1. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
2.	Место и роль торговли в экономике страны	<i>Лекция 2. Семинар 2. Самостоятельная работа</i>	Лекция-беседа Дискуссия Консультирование посредством

			электронной почты
3.	Современные форматы предприятий торговли	<i>Лекция 3. Семинар 3. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
4.	Сетевая форма организации розничной торговли	<i>Лекция 4. Семинар 4. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Контрольная работа Консультирование посредством электронной почты
5.	Товарооборот и его основные показатели.	<i>Лекция 5. Семинар 5. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
6.	Товарное обеспечение деятельности торговых организаций.	<i>Лекция 6. Семинар 6. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
7.	Материально-техническая база организации торговли.	<i>Лекция 7. Семинар 7. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
8.	Оборотные средства организации торговли.	<i>Лекция 8. Семинар 8. Самостоятельная работа</i>	Лекция с разбором конкретной ситуации Дискуссия Решение контрольных заданий Консультирование посредством электронной почты
9.	Труд и кадры организации торговли.	<i>Лекция 9. Семинар 9. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
10.	Издержки обращения в торговле	<i>Лекция 10. Семинар 10. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Контрольная работа Консультирование посредством электронной почты
11.	Прибыль и доходы организации торговли	<i>Лекция 11. Семинар 11. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия. Консультирование посредством электронной почты
12.	Инновационные процессы и их влияние на развитие организаций	<i>Лекция 12. Семинар 12. Самостоятельная работа</i>	Лекция-визуализация Дискуссия Консультирование посредством электронной почты

	торговли		
--	-----------------	--	--

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Вид контроля	Сроки проведения	Критерии оценки	Количество баллов
1. Участие в дискуссии на семинарских занятиях	В течение семестра	до 2 баллов	30
2. Контрольные работы	5 неделя 7 неделя	По 15 баллов	30
3. Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	Последнее занятие	Устно по вопросам	40
Итого за семестр (дисциплину)			100

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	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А, В	«отлично»/ «зачтено (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/ С	«хорошо»/ «зачтено (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	«удовлетвори- тельно»/ «зачтено (удовлетвори- тельно)»/ «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	«неудовлетворительно»/ 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 (ПК-3.2)

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) строительно – 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 (ПК-3.2)

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 зачету с оценкой (ПК-3.2)

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

Примерный перечень контрольных вопросов к зачету с оценкой по дисциплине

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. Крышталев, 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 - Бакалавриат. – 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».

Экономика и жизнь [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eg-online.ru>.

Экономическая экспертная группа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eeg.ru>.

Аналитическая лаборатория «Веди» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedi.ru>.

Научно-просветительский Фонд «Экспертный Институт»: Эксин [Электронный ресурс]. URL: <http://www.exin.ru>.

Корпоративный менеджмент: финансы, бизнес-планы, управление компанией [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cfin.ru>.

Перечень БД и ИСС

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

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 (ПО)

№п/п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное

9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное

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 История развития торговли в России

Цели занятия:

- рассмотреть основные этапы становления торговли в России;
- раскрыть влияние купечества на развитие торговли в России,
- изучить единицы измерения в торговле в дореволюционной 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.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные этапы эволюции торговли в России.
2. Назовите основные единицы измерения в торговле в дореволюционной России.

Тема 2 Место торговли в экономике страны

Цели занятия:

- рассмотреть роль и место розничной торговли в экономике;
- раскрыть сущность и функции розничной торговли,
- изучить основные стратегии развития розничной торговли в стране.

Вопросы для обсуждения:

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

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные показатели рыночной конъюнктуры розничной торговли.
2. Назовите основные задачи развития интеграционных процессов в сфере ритейла.
3. Перечислите актуальные проблемы розничной торговли в России

Тема 3 Современные форматы предприятий торговли

Цели занятия:

- рассмотреть основные факторы, оказывающие влияние на развитие современных форматов торговли;
- рассмотреть основные современные форматы организаций розничной торговли,
- изучить классификацию 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

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные форматы, которые распространены в сфере розничной торговли в России.
2. Назовите основные пути развития форматов розничных магазинов в России.

Тема 4 Сетевая форма организации розничной торговли

Цели занятия:

- рассмотреть роль и место сетевой торговли в экономике страны;
- раскрыть сущность и функции сетевой торговли,
- изучить организационно-правовые формы сетевой торговли в России.

Вопросы для обсуждения:

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

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные факторы, оказывающие влияние на развитие сетевых форм в розничной торговли.
2. Назовите основных «игроков» действующих в сетевом ритейле в России.

Тема 5 Товарооборот организации торговли и его основные показатели*Цели занятия:*

- рассмотреть виды и показатели товарооборота;
- раскрыть сущность товарооборота и его влияние на работу розничной организации,
- изучить основные методы учета товарооборота.

Вопросы для обсуждения:

3. Основные методы планирования товарооборота.
4. Способы увеличения товарооборота розничной торговли.

Контрольные вопросы:

3. Перечислите основные показатели товарооборота и методы их расчета.
4. Назовите основные методы учета товарооборота.

Тема 6 Товарное обеспечение деятельности торговых организаций*Цели занятия:*

- рассмотреть товарные ресурсы организации торговли;
- раскрыть сущность товарных запасов и их измерение,
- изучить основные методы учета и оценки товарных запасов.

Вопросы для обсуждения:

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

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные показатели оценки товарных запасов в торговой организации.

2. Назовите основные методы управления товарными запасами.

Тема 7 Материально-техническая база организации торговли

Цели занятия:

- рассмотреть показатели эффективности использования основных фондов;
- раскрыть сущность основных фондов розничной торговли и их оценку,
- изучить основные методы анализа эффективности капитальных вложений.

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.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные показатели эффективности использования основных фондов в торговой организации.
2. Назовите основные методы оценки основных производственных фондов в торговле.

Тема 8 Оборотные средства организации торговли

Цели занятия:

- раскрыть сущность оборотных средств торговли и источники их формирования,
- рассмотреть показатели эффективности использования оборотных средств в розничной торговле;
- изучить основные методики анализа эффективности использования оборотных средств.

Вопросы для обсуждения:

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

Контрольные вопросы:

1. Перечислите основные показатели эффективности использования оборотных средств в торговой организации.
2. Влияние скорости оборачиваемости оборотных средств на эффективность деятельности организации розничной торговли.

Тема 9 Труд и кадры организации торговли

Цели занятия:

- раскрыть сущность категорирования труда в организации торговли,
- рассмотреть особенности труда в розничной торговле;
- изучить основные методики анализа эффективности использования труда в розничной торговле.

Вопросы для обсуждения:

3. Регулирование трудовых отношений в розничной торговле.
4. Производительность труда в сфере розничной торговли.

Контрольные вопросы:

3. Перечислите основные показатели эффективности использования труда в торговой организации.
4. Назовите основные принципы подбора и расстановки кадров в организации торговли.

Тема 10 Издержки обращения в торговле

Цели занятия:

- раскрыть сущность затрат, расходов и издержек в розничной торговле;
- рассмотреть состав и классификация издержек обращения;
- изучить основные методики анализа издержек обращения в розничной торговле.

Вопросы для обсуждения:

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

Контрольные вопросы:

5. Перечислите состав и классификацию издержек в розничной организации.
6. Назовите основные принципы анализа издержек в организации розничной торговли.

Тема 11 Прибыль и доходы организации торговли

Цели занятия:

- раскрыть сущность торговых надбавок как основы формирования доходов и прибыли организации розничной торговли;
- рассмотреть классификацию и порядок признания доходов;
- изучить основные методики анализа прибыли и рентабельности в розничной торговле.

Вопросы для обсуждения:

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

Контрольные вопросы:

1. Перечислите факторы, влияющие на доходы, прибыль и рентабельность торговой организации.
2. Назовите основные принципы анализа прибыли и рентабельности в торговой организации.

Тема 12 Инновационные процессы и их влияние на развитие организаций торговли

Цели занятия:

- раскрыть сущность инновационной деятельности в сфере торговли;
- рассмотреть основные направления реализации инноваций в сфере ритейла;
- изучить характеристики основных категорий инновационного процесса в торговых организациях.

Вопросы для обсуждения:

1. Инновации как основа и среда совершенствования коммерческой деятельности предприятий сферы ритейла.
2. RFID-технологии: преимущества и факторы развития.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите задачи и методология обеспечения сохранности, транспортировки и хранения товаров в розничном магазине.
2. Назовите основные принципы оценки эффективности внедрения новой техники и технологий в оптовой торговле.

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Рекомендации по подготовке докладов:

Доклад делается на выбранную с преподавателем (или согласованную с ним) тему. Если материал на предложенную тему (в точности) не найден - делается синтез из нескольких источников (в соответствии с ключевыми словами в теме). Дата доклада выбирается с преподавателем. Настоятельно не рекомендуется менять ее самостоятельно или быть не готовым к назначенному сроку. Время доклада 5-7 минут. Материал должен быть рассказан, а не прочитан. Необходимо сделать свои выводы. Быть готовым ответить на вопросы. Творческий подход поощряется

Эссе выполняются самостоятельно на основе изучения материала по выбранной с преподавателем теме. Объем эссе – 2-3 страницы печатного текста.

9.3. Иные материалы

Примерная Межгрупповая дискуссия. «О целесообразности работы дискаунтера «Пятерочка» в круглосуточном режиме». (Тема 3)

Сетевой дискаунтер «Пятерочка» расположен в г. Москве, в 15-ти минутах ходьбы от станции метро «Проспект Мира». В этой стороне расположено элитное жилье и офисы. С другой стороны, в 20 минутах пешком, находится «Площадь трех вокзалов». Дорога проходит через спальный район старой застройки. Магазин имеет дневную выручку 950 тыс. руб., в том числе отделы «овощи — фрукты», «молоко и молочные продукты» дают по 14% оборота, отдел вино-водочной продукции — 12% (плюс пиво — 4%). Торговый объект работает в графике с 9-00 до 22-00. Основной объем выручки приходится на период с 16-00 до 21-00 — 55% оборота, в период с 9-00 до 12-00 магазин получает 10% оборота, с 12-00 до 16-00 — 30%. Автопарковки при магазине нет. Складских помещений магазин не имеет. Основные поставки осуществляются с распределительного склада несколькими машинами ночью. Прием и выкладку товаров ночью производят товаровед-приемщик и два грузчика. Круглосуточную охрану магазина осуществляет один охранник ЧОП, работающий вахтовым методом (по две календарные недели подряд)

Задача. Обсудить целесообразность перевода магазина на круглосуточный режим работы.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Экономика торговли» реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ 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 торговой организации;
- овладеть методами организации процесса управления предприятием для достижения поставленных целей и задач.

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций:

- ПК-3.2 способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

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.

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме контрольной работы, промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1			