

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Серяков Владимир Дмитриевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 15.03.2021 11:49:05
Уникальный программный идентификатор:
a8a5e969b08c5e57b011bba6b38ed24f6da2f41a

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННОГО
ОБРАЗОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Кафедра экономики и менеджмента



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

В.Д. Серяков

«27» августа 2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

**Направление подготовки
38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ**

профиль подготовки: менеджмент организации

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Москва – 2021

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Автор: доцент кафедры экономики и менеджмента, к.э.н., доцент
Бабешин М.А.

Программа одобрена на заседании кафедры экономики и менеджмента
«17» августа 2021 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой
экономики и менеджмента



Д.С. Полянский

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

Внесение изменений и дополнений

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры

« » _____ 20__ г., протокол № _____

Заведующий кафедрой _____

1. Наименование дисциплины.

Экономика торговли

1.1. Цели освоения дисциплины

Цель дисциплины: вооружить студентов системными знаниями об основах экономики торговли и сформировать личностную готовность будущих менеджеров реализовывать полученные знания сформированные умения и навыки в практической деятельности.

Достижение поставленной цели предполагает:

- овладение комплексом знаний, умений, навыков, а также опыта деятельности учебной дисциплины «Экономика торговли»;
- развитие личности студента, его мотивации, готовности к принятию ответственных и грамотных решений, основанных на соответствующих компетенциях (части компетенций), сформированных в результате изучения учебной дисциплины «Экономика торговли».

Дисциплина основывается на компетенциях (части компетенций), сформированных в результате изучения учебных дисциплин: «Управление проектами», «Маркетинговые исследования и ситуационный анализ», «Методы принятия управленческих решений», «Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков», «Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности», «Управление рисками».

Обучение по дисциплине предусматривает:

- лекции и семинарские занятия;
- самостоятельное изучение методических материалов, учебной и научной литературы;
- тестирование.

Обучение студентов по данной программе организуется в форме лекционных и семинарских занятий. Самостоятельная работа заключается в изучении соответствующей учебной и научной литературы и выполнении индивидуальных заданий с последующим контролем преподавателя.

1.2. Задачи дисциплины

- выявить экономическую сущность торговли как сферы обращения, получить представление об основных понятиях, используемых по данной проблематике;
- изучить рынок потребительских товаров и его основные элементы;
- дать характеристику рекламы как инструмента торговли;
- раскрыть особенности ценообразования в торговле;
- изучить материально-техническую базу торговли как отрасли;
- охарактеризовать особенности труда и кадров в торговле;
- рассмотреть и дать характеристику издержек обращения в торговле.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций:

- способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6);

- умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании (ПК-6, ПК-15).

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
	<u>знать</u>	<u>уметь</u>	<u>владеть</u>
Первый этап (пороговый уровень) <i>способность ю участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологичес ких и продуктовых инноваций (ПК-6)-I</i>	<ul style="list-style-type: none"> • общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте; 	<ul style="list-style-type: none"> • использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации прибыли. 	<ul style="list-style-type: none"> • навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.
Второй этап (повышенны й уровень) <i>или программой организацион ных изменений (ПК-6)-II</i>	<ul style="list-style-type: none"> • основные признаки, классификацию, структуру организационных изменений для использования в экономике торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> • осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли 	<ul style="list-style-type: none"> • способностями к разработке организационной модели изменений для использования в экономике торговли.
Первый этап (пороговый уровень) <i>умением проводить анализ рыночных и специфически х рисков для принятия управленческ их решений, (ПК-15)-I</i>	<ul style="list-style-type: none"> • виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественные оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> • сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> • навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; • современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
	<u>знать</u>	<u>уметь</u>	<u>владеть</u>
Второй этап (повышенный уровень) <i>в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании (ПК-15)-II</i>	<ul style="list-style-type: none"> организационный инструментальный анализа рыночных рисков при принятии решений об инвестировании и финансировании в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> обосновывать управленческие решения в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> методами принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.

ФТД.2 Факультативы

«Экономика торговли» является факультативной дисциплиной учебного плана и изучается студентами четвертого курса в седьмом семестре очной формы обучения.

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачётные единицы (72 часа).

Дисциплина предполагает изучение 7 тем.

№	Форма обучения	семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем				сам. работа	часы	вид контроля
			в з.е.	в часах	всего	лекции /*	семинары, ПЗ/*	кур.раб/контр. раб			
1	Очная	7	2	72	36	14/6	22/16		36	4	Зачет с оценкой
2	Очно-заочная	7	2	72	16	6/2	10/4		56	4	Зачет с оценкой
		3 курс сессия 2.3	2	72	10	4/2	6/2		58	4	Зачет с оценкой

*в том числе интерактивные занятия (ИЗ)

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов учебных занятий	В т.ч. аудиторных	В том числе по видам учебных занятий			Отчетность	Время отводимое на самостоятельную работу
			Лекции	Семинары/ПЗ	Занятия в ИФ		
7 семестр							
Тема 1. Торговля как сфера обращения	6	4	2	2			2
Тема 2. Рынок потребительских товаров и его основные элементы.	13	6	2/2	4/4	6		7
Тема 3. Реклама как инструмент торговли.	7	4	2	2			3
Тема 4. Особенности ценообразования в торговле.	13	6	2/2	4/4	6		7
Тема 5. Материально-техническая база торговли как отрасли.	13	6	2/2	4/4	6		7
Тема 6. Труд и кадры в торговле.	13	6	2	4/4	4		7
Тема 7. Издержки обращения в торговле.	7	4	2	2			3
Зачет с оценкой							
Итого за 7 семестр	72	36	14	22	22	9	36
Всего по дисциплине	72	36	14	22	22	9	36

Всего на дисциплину учебным планом отводится 2зачетные единицы

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов учебных занятий	В т.ч. аудиторных	В том числе по видам учебных занятий			Отчетность	Время отводимое на самостоятельную работу
			Лекции	Семинары/ПЗ	Занятия в ИФ		
7 семестр							
Тема 1. Торговля как сфера обращения	11	3	1	2			8
Тема 2. Рынок потребительских товаров и его основные элементы.	14	6	2/2	4/4	6		8
Тема 3. Реклама как инструмент торговли.	11	3	1	2			8
Тема 4. Особенности ценообразования в торговле.	8						8
Тема 5. Материально-техническая база торговли как отрасли.	12	4	2	2			8
Тема 6. Труд и кадры в торговле.	8						8
Тема 7. Издержки обращения в торговле.	8						8
Зачет с оценкой							
Итого за 7 семестр	72	16	6	10	6	9	56
Всего по дисциплине	72	16	6	10	6	9	56

Всего на дисциплину учебным планом отводится 2 зачетные единицы

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего часов учебных занятий	В т.ч. аудиторных	В том числе по видам учебных занятий			Отчетность	Время отводимое на самостоятельную работу
			Лекции	Семинары/ПЗ	Занятия в ИФ		
3 курс, сессия 2,3							
Тема 1. Торговля как сфера обращения	9	1	1				8
Тема 2. Рынок потребительских товаров и его основные элементы.	12	3	1	2/2	2		9
Тема 3. Реклама как инструмент торговли.	12	3	1	2/2	2		9
Тема 4. Особенности ценообразования в торговле.	8						8
Тема 5. Материально-техническая база торговли как отрасли.	11	3	1	2			8
Тема 6. Труд и кадры в торговле.	8						8
Тема 7. Издержки обращения в торговле.	8						8
Зачет с оценкой	4					4	
Итого за 7 семестр	72	10	4	6	4	4	58
Всего по дисциплине	72	10	4	6	4	4	58

Всего на дисциплину учебным планом отводится 2 зачетные единицы

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Торговля как сфера обращения.

Современное состояние и перспективы торговли в России. Организация торговли как отрасли. Классификация торговых предприятий. Показатели качества товаров на предприятиях торговли.

Тема 2. Рынок потребительских товаров и его основные элементы.

Общая характеристика рынка. Покупательский спрос и факторы, влияющие на него. Товарное предложение и факторы, влияющие на него. Взаимодействие спроса и предложения. Эластичность спроса и предложения. Особенности формирования рынка потребительских товаров.

Тема 3. Реклама как инструмент торговли.

Сущность рекламы и ее роль в продвижении товара. Организация рекламной кампании. Планирование рекламной кампании. Эффективность рекламы.

Тема 4. Особенности ценообразования в торговле.

Цена на потребительские товары. Качество товара и его цена. Торговая наценка как компонент цены. Учет торговых наценок. Анализ реализованного наложения. Экономическое обоснование торговых надбавок на планируемый год.

Тема 5. Материально-техническая база торговли как отрасли.

Основные фонды – важная составляющая материально-технической базы. Показатели, характеризующие состояние основных фондов и их использование. Модернизация и оптимальные пропорции в использовании основных фондов. Качество рабочих мест как резерв эффективности материально-технической базы. Анализ основных производственных фондов. Планирование размещения торговой сети.

Тема 6. Труд и кадры в торговле.

Современные формы трудовых отношений. Оплата труда в торговле. Расчеты с персоналом по начисленной зарплате. Анализ затрат труда и заработной платы. Формирование расходов на оплату труда на планируемый год.

Тема 7. Издержки обращения в торговле.

Сущность издержек обращения и бережливой экономики. Учет расходов на продажу. Учет затрат на качество. Анализ издержек обращения. Экономическое обоснование издержек обращения на планируемый период.

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

При изучении учебной дисциплины «Экономика торговли», студенту необходимо научиться работать на лекциях, проявлять творчество и деятельную активность на семинарских занятиях и организовывать самостоятельную внеаудиторную деятельность.

В начале лекции необходимо уяснить цель, которую лектор ставит перед собой и студентами. Важно внимательно слушать лектора, отмечать наиболее существенную информацию и кратко записывать ее в тетрадь. Сравнить то, что услышано на лекции с прочитанным и усвоенным ранее, укладывать новую информацию в собственную, уже имеющуюся, систему знаний.

По ходу лекции важно подчеркивать новые термины, устанавливать их взаимосвязь с понятиями, научиться использовать новые понятия в процессе анализа положений науки.

Очень важно активно участвовать в дискуссиях, анализе творческих задач, моделировании и решении различных проблемных ситуаций, предлагаемых лектором.

Если на лекции студент не получил ответа на возникшие у него вопросы, необходимо в конце лекции задать их лектору. Дома необходимо прочитать записанную лекцию, подчеркнуть наиболее важные моменты, определить словарь новых терминов, определить сущность изученной проблемы, а также какие вопросы оказались сложными для его восприятия.

Зная тему семинарского занятия, необходимо готовиться к нему заблаговременно. Для этого необходимо изучить лекционный материал, соответствующий теме занятия и рекомендованный преподавателем материал из учебной литературы. А также подготовить необходимый материал, информацию, предложенные для самостоятельного выполнения на предыдущей лекции.

Важнейшей особенностью обучения в высшей школе является высокий уровень самостоятельности студентов в ходе образовательного процесса. Эффективность самостоятельной работы зависит от таких факторов как:

- уровень мотивации студентов к овладению конкретными знаниями и умениями;
- наличие навыка самостоятельной работы, сформированного на предыдущих этапах обучения;
- наличие четких ориентиров самостоятельной работы.

Приступая к самостоятельной работе, необходимо получить следующую информацию:

- цель изучения конкретного учебного материала;
- место изучаемого материала в системе знаний, необходимых для формирования специалиста;
- перечень знаний и умений, которыми должен овладеть студент;
- порядок изучения учебного материала;
- источники информации;
- наличие контрольных заданий;
- форма и способ фиксации результатов выполнения учебных заданий;
- сроки выполнения самостоятельной работы.

Эта информация представлена в учебно-методическом комплексе дисциплины.

При выполнении самостоятельной работы рекомендуется:

- записывать ключевые слова и основные термины,
- составлять словарь основных понятий,
- составлять таблицы, схемы, графики и т.д.
- писать краткие рефераты по изучаемой теме.

Следует выполнять рекомендуемые задания, анализировать вопросы.

Результатом самостоятельной работы должна быть систематизация и структурирование учебного материала по изучаемой теме, включение его в уже имеющуюся у студента систему знаний.

После изучения учебного материала необходимо проверить усвоение учебного материала с помощью предлагаемых контрольных вопросов и при необходимости повторить учебный материал.

В процессе подготовки к зачету с оценкой необходимо систематизировать, запомнить учебный материал.

Основными способами приобретения знаний, как известно, являются: чтение рекомендованной литературы, рассказ и объяснение преподавателя, анализ ситуаций, проблем экономики торговли, поиск ответа на контрольные вопросы.

Известно, приобретение новых знаний идет в несколько этапов:

- знакомство;
- понимание, уяснение основных закономерностей строения и функционирования изучаемого объекта, выявление связей между его элементами и другими подобными объектами;
- фиксация новых знаний в системе имеющихся знаний;
- запоминание и последующее воспроизведение;
- использование полученных знаний для приобретения новых знаний, умений и навыков и т.д.

Для того, чтобы студент имел прочные знания на определенном уровне (уровень усвоения, уровень воспроизведения и т.д.), рекомендуют проводить обучение на более высоком уровне.

Приобретение новых знаний требует от студента определенных усилий и активной работы на каждом этапе формирования знаний. Знания, приобретенные учащимся в ходе активной самостоятельной работы, являются более глубокими и прочными.

Изучая учебную дисциплину «Экономика торговли», студент сталкивается с необходимостью понять и запомнить определённого объёма учебный материал.

Важнейшим условием для успешного формирования прочных знаний является их упорядочивание, приведение их в единую систему. Это осуществляется в ходе выполнения студентом следующих видов работ по самостоятельному структурированию учебного материала:

- запись ключевых терминов,
- составление словаря терминов,
- составление таблиц, схем
- выявление причинно-следственных связей,
- составление коротких рефератов, учебных текстов,
- составление опорных схем и конспектов,
- составление плана рассказа.

Информация, организованная в систему, где учебные элементы связаны друг с другом различного рода связями (функциональными, логическими и др.), лучше запоминается. При структурировании учебного материала по учебной дисциплине «Экономика торговли» на помощь студенту приходит содержание самой учебной дисциплины, при этом у студента есть возможность проявить своё творчество, эрудицию и общий уровень подготовки по данному направлению, что существенно повышает мотивацию и облегчает запоминание необходимой информации.

Вопросы и задания для самостоятельной работы студентов.

К теме: «Торговля как сфера обращения».

1. Каковы условия сетевой торговли в России?
2. Дайте определение франчайзингу.
3. В чем достоинства франчайзинга как формы бизнеса?
4. Каковы причины, сдерживающие развитие франчайзинга в России?
5. Перечислите макроэкономические функции торговли.
6. Укажите функции торговли, выполняемые на микроуровне.
7. Каков смысл индекса Харфиндала-Хиршмана?
8. Перечислите критерии классификации розничных предприятий.
9. Какие факторы влияют на размещение торговой сети?
10. Дайте характеристику различным видам посредников в торговле.

К теме: «Рынок потребительских товаров и его основные элементы».

1. Какие экономические агенты участвуют в хозяйственном обороте?
2. Что представляет собой потребительский рынок как система хозяйствования?
3. Перечислите основные функции рынка.
4. В чем сущность рыночного спроса и закона спроса?
5. Какие факторы влияют на спрос?
6. Всегда ли действует закон спроса?

7. Что такое товарное предложение и какова суть закона предложения?
8. Что такое «рыночное равновесие»?
9. Что представляет собой ценовая эластичность спроса и предложения?
10. Как рассчитать коэффициент перекрестной эластичности?
11. Каковы особенности формирования потребительского рынка?

К теме: «Реклама как инструмент торговли».

1. Что понимают под рекламой?
2. Какие функции выполняет реклама?
3. На какие виды делится реклама по характеру выполняемых задач?
4. Как классифицируют рекламу в практических целях?
5. Перечислите признаки классификации рекламных средств.
6. Назовите типы и формы стимулирования продаж товаров, услуг.
7. Для чего торговой организации необходим товарный (фирменный) знак?
8. Что представляет собой рекламная кампания?
9. Что служит объектами рекламы?
10. Какие цели преследует реклама фирмы?
11. Охарактеризуйте цели рекламной кампании.
12. Перечислите стадии рекламной кампании.
13. Какова последовательность рекламной кампании?
14. Как рассчитывается экономическая эффективность рекламы?
15. Что представляет собой рентабельность рекламы?

К теме «Особенности ценообразования в торговле».

1. В чем суть стратегического ценообразования в торговле?
2. Какие подходы используются в установлении цен на потребительские товары?
3. В чем суть маркетингового ценообразования?
4. Что означает ВКР и как он рассчитывается?
5. Перечислите этапы ценообразования по комплексному методу.
6. В чем сущность учетной функции цены?
7. Как проявляется распределительная функция цены?
8. Раскройте содержание стимулирующей функции цены.
9. Назовите факторы, влияющие на уровень цены.
10. В чем отличия государственного и косвенного регулирования цен?
11. Каковы методы ценообразования в торговле?
12. Укажите подходы для потребительских оценок при формировании цены с учетом качества.
13. Из каких элементов состоит продажная цена в торговле?
14. Для чего предприятия торговли рассчитывают торговые наценки?
15. Что представляет собой реестр розничных цен?
16. Что дает анализ динамики и структуры торговых наценок?
17. Каким образом анализируют реализованное наложение с точки зрения потребительских предпочтений?
18. Для чего рассчитывают экономическое обоснование наценок в торговле?

К теме «Материально-техническая база торговли как отрасли».

1. Что представляют собой основные фонды торгового предприятия?

2. На какие группы делятся ОПФ по характеру участия в торговом процессе?
3. Назовите показатели, характеризующие качественное состояние ОПФ торговли как отрасли.
4. Какие показатели используются при оценке качественного состояния и эффективности использования ОПФ торгового предприятия?
5. Как рассчитывается фондоотдача в торговле?
6. Какова взаимосвязь между фондоотдачей, производительностью труда и фондовооруженностью?
7. Приведите примеры частных показателей эффективности использования основных фондов.
8. Назовите факторы, влияющие на фондоотдачу.
9. Перечислите показатели, используемые при оценке качества рабочих мест.
10. Укажите информационную базу анализа ОПФ.
11. Какова последовательность такого анализа?
12. Что такое относительная экономия основных фондов и как она рассчитывается?
13. Какие факторы влияют на размещение торговой сети?
14. В чем суть метода взвешивания, применяемого при планировании размещения торговой сети?
15. Охарактеризуйте гравитационный метод размещения торговой сети.

К теме «Труд и кадры в торговле».

1. Как регулируются трудовые отношения в современной экономике?
2. Что такое аутсорсинг, и в чем его преимущества по сравнению с традиционными формами трудовых отношений?
3. Из каких частей состоит зарплата и каково назначение каждой из них?
4. Перечислите элементы оплаты труда.
5. Каков порядок оплаты труда в торговле?
6. Какие формы оплаты труда применяются на торговых предприятиях?
7. Как устанавливаются индивидуальная и коллективная расценки?
8. В чем суть повременно-сдельной формы оплаты труда?
9. Каковы особенности расценок оплаты труда в специализированных магазинах и отделах?
10. Какими документами регламентируется учет расчетов с персоналом торговых организаций?
11. Назовите задачи анализа труда и зарплаты в торговле.
12. Какие показатели используются при проведении такого анализа?
13. Как определяется фонд оплаты труда на предприятии?
14. Какие варианты возможны для экономического обоснования расходов на оплату труда?

К теме «Издержки обращения в торговле».

1. Что представляют собой издержки обращения?
2. В чем отличие издержек обращения от себестоимости?
3. Каковы различия между дополнительными и чистыми издержками обращения?
4. Что означает режим бережливой экономики?
5. Каковы направления такого режима в торговле?

6. На каком бухгалтерском счете обобщается информация о расходах на продажу?
 Дайте ему характеристику.
7. Как можно группировать затраты на качество?
8. Охарактеризуйте поэтапную методику учета затрат на качество.
9. Назовите классификации издержек обращения для анализа и планирования.
10. Перечислите задачи анализа издержек обращения.
11. Какова последовательность такого анализа?
12. Как рассчитывается влияние объема и структуры товарооборота на уровень расходов в торговле?
13. В чем особенности анализа условно-переменных и условно-постоянных издержек обращения?
14. Какие подходы используют при экономическом обосновании величины издержек обращения на планируемый год?
15. Как планируются издержки по статьям расходов?

Банк тестовых заданий для самоконтроля

1. *Франчайзинг – это ...*
1. Тиражирование новых предприятий;
 2. Создание новых предприятий;
 3. Изменение существующих предприятий;
 4. Ликвидация предприятий.
2. *К макроэкономическим функциям оптовой торговли относятся...*
1. Интегрирующая;
 2. Оценочная;
 3. Организующая и регулирующая;
 4. Все вышеперечисленное.
3. *К макроэкономическим функциям оптовой торговли относятся...*
1. Экономическая интеграция территорий;
 2. Сглаживание цен;
 3. Кредитование;
 4. Всё вышеперечисленное;
 5. Ничего из вышеперечисленного.
4. *По масштабу деятельности выделяют следующие торговые предприятия...*
1. Малые, средние, крупные;
 2. Акционерные, унитарные, государственные;
 3. Холдинги, корпорации, ассоциации;
 4. Публичные и непубличные.
5. *По товарно-ассортиментному профилю розничные торговые предприятия подразделяют ...*
1. Узкоспециализированные, специализированные, универсальные;
 2. Супермаркеты и гипермаркеты;
 3. Продовольственные, хозяйственные, универсальные;
 4. Строительные, мебельные, продуктовые.
6. *Что понимается под торговым центром?*

1. Совокупность различных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории для продажи товаров и обслуживания покупателей;

2. Комплекс функционально и пространственно связанных предприятий торговли, размещенных на определенной территории для продажи товаров и обслуживания покупателей;

3. *Комплекс функционально и пространственно связанных предприятий торговли, массового питания, бытового обслуживания, которые обеспечивают населению широкий выбор товаров и услуг в одном месте, экономя времени.*

8. *К основным методам ценообразования предприятий торговли относятся:*

1. Начисление наценки на себестоимость товара;
2. Анализ безубыточности и обеспечения целевой прибыли;
3. Установление цены на уровне текущих цен;
4. *Все вышеперечисленное.*

9. *К основным функциям товарного запаса в сфере обращения относятся:*

1. Обеспечивает непрерывное расширенное воспроизводство;
2. Удовлетворяет платежеспособный спрос населения;
3. Характеризует соотношение между объемом и структурой спроса и товарного предложения;

4. *Все вышеперечисленное.*

10. *К основным моделям формирования товарных запасов относятся:*

1. Подготовительные, гарантийные, сезонные переходящие;
2. Пороговый уровень, текущие, гарантийные, неликвидные;
3. *Все вышеперечисленное;*
4. Все ответы неверные.

11. *Показатели состояния основных фондов в торговле можно разделить на две группы:*

1. *Характеризующие качественное состояние основных фондов торговли как отрасли и эффективность их использования; характеризующие качественное состояние и эффективность использования основных фондов торгового предприятия;*

2. *Характеризующие количественные параметры и качественное состояние основных фондов торговли как отрасли; характеризующие количественные параметры и качественное состояние и эффективность использования основных фондов торгового предприятия;*

3. *Характеризующие финансовые результаты деятельности сферы торговли на основе использования основных фондов; характеризующие финансовые результаты деятельности торгового предприятия на основе использования основных фондов.*

12. *К основным показателям эффективности использования основных фондов торгового предприятия можно отнести:*

1. *Фондоотдача и рентабельность;*
2. *Выручка и прибыль;*
3. *Объем продаж и торговая наценка;*
4. *Цена на единицу продукции и себестоимость продукции.*

13. *Трудовые отношения возможны в следующих формах:*

1. *Членство, работа по найму;*
2. *Полная и неполная занятость;*

3. Сдельные и повременные;
4. Окладные и тарифные сетки.
14. *Трудовой договор и договор подряда – это...*
 1. *Одно и то же;*
 2. Разные формы оформления трудовых отношений.
15. *Основные показатели, характеризующие состояние труда и заработной платы на предприятиях торговли – это...*
 1. *Численность и состав работников, производительность труда, фонд заработной платы;*
 2. Квалификация работников, себестоимость продукции, фонд стимулирования;
 3. Половозрастная структура работников, уровень торговой наценки, фонды заработной платы и стимулирования.
 4. Ничего из вышеперечисленного.
16. *Основные виды издержек в торговле:*
 1. Явные и неявные;
 2. Постоянные и переменные;
 3. Валовые и предельные;
 4. *Все вышеперечисленное;*
 5. Ничего из вышеперечисленного.
17. *Полная себестоимость продукции включает в себя:*
 1. Амортизацию;
 2. Акциз;
 3. Торговую надбавку;
 4. *Все вышеперечисленное.*
18. *Если индекс Херфиндаля—Хиршмана равен 900, то данный рынок:*
 1. *Высококонцентрированный;*
 2. Неконцентрированный;
 3. Умеренно концентрированный;
 4. Чистая монополия.
19. *Какие методы регулирования цен характерны для экономики России?*
 1. Прямые;
 2. Косвенные;
 3. *Смешанные;*
 4. Нет правильного ответа.
20. *Чем отличается стратегия ценообразования, направленная на продажу товаров по низким ценам, от распродажи?*
 1. *Длительностью действия;*
 2. Величиной цены, по которой продается товар;
 3. Ничем не отличается;
 4. Нет правильного варианта ответа.

Примерная тематика рефератов по учебной дисциплине «Экономика торговли»:

1. Особенности сетевой торговли в Российской Федерации.
2. Характеристика основных субъектов торговой деятельности.
3. Основные функции торговли.

4. Сущность и содержание потребительского рынка как системы хозяйствования.
5. Особенности формирования потребительского рынка в Российской Федерации.
6. Сущность и содержание рыночного равновесия с точки зрения экономики торговли.
7. Функции рекламы в экономике торговли.
8. Классификация рекламных средств.
9. Порядок расчета рентабельности рекламы в торговой деятельности.
10. Стратегическое ценообразование в торговле.
11. Комплексный метод ценообразования в торговле.
12. Основные функции цен в торговой деятельности.
13. Экономическое обоснование наценок в торговле.
14. Показатели, характеризующие качественное состояние основных производственных фондов торговли как отрасли.
15. Показатели, используемые при оценке качества рабочих мест.
16. Трудовые отношения в современной экономике.
17. Особенности оплаты труда в торговле.
18. Сущность и содержание режима бережливой экономики.
19. Подходы к экономическому обоснованию величины издержек обращения на планируемый год на предприятиях торговли.

Реферат должен в себя включать следующие структурные элементы:

1. Титульный лист
2. План работы или содержание
3. Введение
4. Основная часть (3-4 структурных единицы)
5. Заключение
6. Список использованной литературы
7. Приложения

Введение: раскрывается актуальность, цель, задачи, перечисляются методы, с помощью которых готовилась работа, обосновывается принцип структурирования.

Основная часть состоит, как правило, из нескольких разделов, каждый из которых должен иметь целевое назначение.

Первый раздел представляет собой теоретический анализ проблемы, а последующие опыт практического решения данной проблемы. По тексту допускается использование таблиц, графиков, диаграмм и т.д. Каждый параграф завершается выводами.

Заключение содержит оценку содержания выполненной работы, обобщающие выводы.

Библиографический список источников и литературы включает источники, монографии, статьи, другие материалы, используемые студентом.

Приложения наглядно иллюстрируют выводы и могут быть представлены в виде вспомогательных материалов, таблиц, схем, анкет, тестов и т.д.

Работа выполняется на одной стороне листа формата А-4 с числом строк на странице –30, число знаков в строке 60-65 с учётом пробелов между словами, шрифт TimesNewRoman. Поля: левое 30 мм, правое –10 мм, верхнее и нижнее по 20 мм.

После титульного листа помещается оглавление (содержание), в котором указываются все структурные части работы, с указанием страниц, с которых они начинаются, заголовки оглавления должны точно повторять заголовки в тексте.

Список источников и литературы составляется в алфавитном порядке, инициалы авторов указываются после фамилий. В тексте работы инициалы ставятся перед фамилией. Страницы нумеруются по порядку от титульного листа (на нём цифра “1” не ставится). Нумерация обозначается в середине верхнего поля страницы. Объём 15-20 страниц. Фразы, начинающиеся с красной строки, печатаются с абзачным отступом (5знаков).

При выполнении работы необходимо соблюдать корректный стиль изложения (грамотность, точность формулировок, не употребление бытовой речи и т.д).

ГЛОССАРИЙ

Анализ – изучение качеств, свойств и характеристик объекта управления посредством его условного разделения на отдельные составные части.

Безрисковая зона – зона деятельности организации, в рамках которой потери не ожидаются, т.е. результат осуществления запланированной операции с вероятностью в 99,9% будет положительным.

Валютный риск – вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчетов по нему. Валютный курс, устанавливаемый с учетом покупательной способности валют, весьма подвижен.

Внешние опасности и угрозы – опасности и угрозы, возникающие за пределами предприятия. Они не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такие изменения окружающей среды, которые могут нанести предприятию ущерб.

Внешние риски – риски, возникающие во внешней по отношению к организации среде. Обычно возникновение внешних рисков сопряжено с действием объективных факторов, не зависящих от воли руководства или собственников фирмы.

Внутренние риски – риски, возникающие в рамках конкретной организации и непосредственным образом связанные с деятельностью ее менеджеров и рядовых работников.

Внутренние факторы риска – опасности и угрозы, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия и его персонала. В.ф. обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут оказать свое влияние на результаты бизнеса.

Гражданско-правовые методы управления рисками – методы управления, основной задачей применения которых является возмещение вреда, нанесенного предприятию в результате совершения противоправных действий.

Деловая стратегия – стратегия на уровне отдельных фирм, входящих в состав корпорации либо самостоятельно работающих на рынке.

"Дерево" целей – структурное отображение распределения целей по уровням управления рассматриваемой организации в их взаимосвязи.

Допустимый риск – угроза полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом.

Задачи риск-менеджмента – профилактика возникновения рисков, минимизация ущерба, причиненного рисками, максимизация дополнительной прибыли, получаемой в результате управления рисками.

Зона допустимого риска – область, в пределах которой величина возможных потерь не превышает ожидаемой прибыли.

Инвестиционный риск – риск, связанный со спецификой вложения фирмой денежных средств в различные проекты.

Инновационный риск – риск потерь, связанных с неудачной реализацией новых проектов.

Источники рисков – это условия и факторы, которые таят в себе и при определенных условиях сами по себе либо в различной совокупности обнаруживают враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу.

Коммерческий риск – риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем.

Контроллинг – совокупность всех форм контрольной деятельности, призванной объективно и качественно проанализировать и оценить работу организации для ее развития или совершенствования исходя из поста в ленных целей. Основная цель состоит в своевременном получении информации о том, были ли достигнуты поставленные цели и выполнены задачи.

Кредитный риск – риск, связанный с возможностью невыполнения предпринимательской фирмой своих финансовых обязательств перед инвестором в результате использования для финансирования деятельности фирмы внешнего займа. К.р. возникает в процессе делового общения предприятия с его кредиторами – банком и другими финансовыми учреждениями; контрагентами – поставщиками и посредниками, а также с акционерами.

Критический риск – опасность потерь в размере произведенных затрат на осуществление данного вида предпринимательской деятельности или отдельной сделки.

Менеджер – руководитель, занимающий постоянную должность и наделенный полномочиями в области принятия решений по конкретным видам деятельности фирмы.

Методы исследования – методы управления, преимущественно предназначенные для сбора и обобщения информации о текущем состоянии внешней и внутренней среды организации.

Методы управления – как совокупность приемов и способов, применение которых позволяет обеспечить нормальное и эффективное функционирование управляющей и управляемой подсистем системы управления.

Методы экспертных оценок – методы принятия управленческих решений, применяемые в условиях дефицита информации. Они наиболее хорошо подходят для умеренно-стохастических и стохастических ситуаций. Сущность этих методов заключается в том, что решение принимается посредством получения ответов специалистов на поставленные вопросы.

Планирование – процесс, включающий в себя разработку основных направлений деятельности и развития организации, определение потребности в ресурсах и средствах, необходимых для реализации указанных направлений, а также выбор методов и способов осуществления намеченных мероприятий.

Принципы управления – изначальные по отношению к процессу управления нормы, правила и закономерности, вытекающие из сущности и уровня развития общества и его производительных сил, соблюдение которых (норм, правил и закономерностей) способствует достижению поставленных перед обществом целей и решению задач.

Риск – потенциально существующая вероятность потери ресурсов или неполучения доходов.

Риск-менеджмент – система управления риском и экономическими (прежде всего финансовыми) отношениями, возникающими в процессе этого управления, включающая стратегию и тактику управленческих действий.

Спекулятивный риск – возможность получения как положительного, так и отрицательного эффекта.

Стратегический менеджмент – одно из основных направлений менеджмента, главная задача которого состоит в разработке генерального курса развития организации, а также подготовке и реализации программ его осуществления.

Страхование – метод управления рисками, сущность которого состоит в том, что организация направляет часть своих финансовых ресурсов на страхование рисков, прибегая к услугам специализированных страховых компаний. Это дает возможность частично или полностью компенсировать возможные потери и убытки, понесенные в случае неудачной реализации проекта.

Страховой риск – вероятное событие или совокупность событий, на случай наступления которых проводится страхование.

Структурный риск – риск ухудшения конъюнктуры рынка в целом, не связанный с конкретными видами предпринимательской деятельности. С.р. возникает вследствие структурных изменений в экономике, т.е. исчезновении одних, устаревших отраслей народного хозяйства и возникновении других, принципиально новых.

Тактика управления рисками – рациональное распределение и использование имеющихся в распоряжении организации ресурсов.

Технические методы управления рисками – методы управления, действие которых основано на повышении надежности имеющейся у организации производственно-технической базы.

Технологические методы управления рисками – методы управления, основанные на разработке (приобретении) и внедрении в производство наиболее передовых и эффективных технологий.

Торговый центр – комплекс функционально и пространственно связанных предприятий торговли, массового питания, бытового обслуживания, которые обеспечивают населению широкий выбор товаров и услуг в одном месте, экономию времени.

Управленческий учет – система комплексного учета затрат и доходов, нормирования, контроля и анализа. У.у. предназначен для сбора, обобщения, интерпретации и анализа информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

Финансовый риск – риск, возникающий при осуществлении финансового предпринимательства или финансовых сделок, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства.

Франчайзинг – тиражирование новых предприятий.

Экономические методы управления рисками – методы управления, основанные на рациональном распределении финансовых ресурсов организации с целью минимизации потенциальных потерь и максимизации возможных доходов, возникающих в ситуациях риска.

Экономический риск – возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении.

Эффективность управления – отношение совокупного результата управленческой деятельности к стоимости ресурсов, затраченных на его достижение.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.

Средства оценивания:

- письменные краткие опросы в ходе аудиторных занятий по учебной дисциплине;
- проверка выполненных заданий и упражнений;
- выполнение заданий и упражнений в ходе семинаров;
- ответы на вопросы при проведении зачета с оценкой.

ФОС для текущего и промежуточного контроля

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
	<u>знать</u>	<u>уметь</u>	<u>владеть</u>
Первый этап (пороговый уровень) <i>способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций (ПК-6)-I</i>	<ul style="list-style-type: none"> • общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте; 	<ul style="list-style-type: none"> • использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации прибыли. 	<ul style="list-style-type: none"> • навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.
Второй этап (повышенный уровень) <i>или программой организационных изменений (ПК-6)-II</i>	<ul style="list-style-type: none"> • основные признаки, классификацию, структуру организационных изменений для использования в экономике торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> • осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли 	<ul style="list-style-type: none"> • способностями к разработке организационной модели изменений для использования в экономике торговли.
Первый этап (пороговый уровень) <i>умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия</i>	<ul style="list-style-type: none"> • виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественные оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> • сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> • навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; • современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)		
	<u>знать</u>	<u>уметь</u>	<u>владеть</u>
<i>управленческих решений, (ПК-15)-I</i>			
Второй этап (повышенный уровень) <i>в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании (ПК-15)-II</i>	<ul style="list-style-type: none"> организационный инструментальный анализа рыночных рисков при принятии решений об инвестировании и финансировании в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> обосновывать управленческие решения в сфере экономики торговли. 	<ul style="list-style-type: none"> методами принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.

Этап (уровень) освоения компетенции*	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
Первый этап (пороговый уровень) <i>способность участвовать в управлении проектом, программой и внедрения технологий и продуктовых инноваций (ПК-6)-I</i>	<u>Владеть:</u> навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.	Не владеет навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.	Слабо владеет навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.	Хорошо владеет навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.	Отлично владеет навыками участия в управлении торговой организацией посредством внедрения технологических и продуктовых инноваций.
	<u>Уметь:</u> использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации	Не умеет использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации	Плохо умеет использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации	Хорошо умеет использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации	Отлично умеет использовать технологии, формы, методы управления торговой организацией для максимизации прибыли.

Этап (уровень) освоения компетенц ии*	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
	прибыли.	прибыли.	прибыли.	прибыли.	
	<u>Знать:</u> общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте;	Не знает общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте;	Плохо знает общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте;	Хорошо знает общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте;	Отлично знает общие характеристики деятельности, связанной с экономикой торговли; сущность и содержание данного направления деятельности в менеджменте;
Второй этап (повышенн ый уровень) или программ ой организаци онных изменений (ПК-6)-II	<u>Владеть:</u> способностями к разработке организационн ой модели изменений для использования в экономике торговли	Не владеет способностями к разработке организационн ой модели изменений для использования в экономике торговли	Плохо владеет способностями к разработке организационно й модели изменений для использования в экономике торговли	Хорошо владеет способностями к разработке организационно й модели изменений для использования в экономике торговли	Отлично владеет способностями к разработке организационной модели изменений для использования в экономике торговли
	<u>Уметь:</u> осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли	Не умеет осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли	Плохо умеет осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли	Хорошо умеет осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли	Отлично умеет осуществлять выбор программных средств для решения основных задач экономики торговли
	<u>Знать:</u> основные признаки, классификаци ю, структуру организационн	Не знает основные признаки, классификаци ю, структуру организационн	Плохо знает основные признаки, классификацию, структуру организационны	Хорошо знает основные признаки, классификацию, структуру организационны	Отлично знает основные признаки, классификацию, структуру организационных

Этап (уровень) освоения компетенц ии*	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
	ых изменений для использования в экономике торговли	ых изменений для использования в экономике торговли	х изменений для использования в экономике торговли	х изменений для использования в экономике торговли	изменений для использования в экономике торговли
Первый этап (порогов ый уровень) умением проводить анализ рыночных и специфичес ких рисков для принятия управленче ских решений, (ПК-15)-1	Владеть: навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.	Не владеет навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.	Слабо владеет навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.	Хорошо владеет навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.	Отлично владеет навыками системного подхода к выявлению и анализу возникающих проблем; современными методами принятия управленческих решений в сфере экономики торговли.
	Уметь: сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли.	Не умеет сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли.	Плохо умеет сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли.	Хорошо умеет сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли.	Отлично умеет сравнивать и анализировать альтернативные варианты планов и управленческих решений по распределению функций управления в сфере экономики торговли.

Этап (уровень) освоения компетенц ии*	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
	<u>Знать:</u> виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественны е оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли.	Не знает виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественны е оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли.	Плохо знает виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественные оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли.	Хорошо знает виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественные оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли.	Отлично знает виды рисков, методы учёта рисков, их качественные и количественные оценки при осуществлении деятельности в сфере экономики торговли.
Второй этап (повышенн ый уровень) в том числе при принятии решений об инвестиров ании и финансиров ании (ПК-15)-II	<u>Владеть:</u> методами принятия управленчески х решений об инвестировани и и финансировани и на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.	Не владеет методами принятия управленчески х решений об инвестировани и и финансировани и на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.	Плохо владеет методами принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.	Хорошо владеет методами принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.	Отлично владеет методами принятия управленческих решений об инвестировании и финансировании на основе анализа рыночных рисков в сфере экономики торговли.
	<u>Уметь:</u> обосновывать управленчески е решения в сфере экономики торговли	Не умеет обосновывать управленчески е решения в сфере экономики торговли	Плохо умеет обосновывать управленческие решения в сфере экономики торговли	Хорошо умеет обосновывать управленческие решения в сфере экономики торговли	Отлично умеет обосновывать управленческие решения в сфере экономики торговли
	<u>Знать:</u> организационн ый инструментари й анализа рыночных рисков при	Не знает организационн ый инструментари й анализа рыночных рисков при	Плохо знает организационны й инструментарий анализа рыночных рисков при	Хорошо знает организационны й инструментарий анализа рыночных рисков при	Отлично знает организационный инструментарий анализа рыночных рисков при принятии решений об

Этап (уровень) освоения компетенц ии*	Планируемые результаты обучения** (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2	3	4	5
	принятии решений об инвестировани и и финансировани и в сфере экономики торговли.	принятии решений об инвестировани и и финансировани и в сфере экономики торговли.	принятии решений об инвестировании и финансировании в сфере экономики торговли.	принятии решений об инвестировании и финансировании в сфере экономики торговли.	инвестировании и финансировании в сфере экономики торговли.

Критерии оценки уровня овладения студентами компетенции на этапе зачета с использованием теста по учебной дисциплине

оценка		Характеристики ответа студента
Отлично	зачтено	86-100 % правильных ответов
Хорошо		76-85%
Удовлетворительно	незачтено	51-75%
Неудовлетворительно		Менее 50 %

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЗАЧЕТУ С ОЦЕНКОЙ

1. Сущность и содержание торговли как сферы обращения.
2. Сущность и содержание франчайзинга.
3. Характеристика функций торговли.
4. Классификация розничных предприятий торговли.
5. Характеристика основных субъектов торговой деятельности.
6. Потребительский рынок как система хозяйствования.
7. Основные функции рынка.
8. Эластичность спроса.
9. Эластичность предложения.
10. Функции рекламы.
11. Виды рекламы по характеру выполняемых задач.
12. Типы и формы стимулирования продаж товаров.
13. Экономическая эффективность рекламы.
14. Сущность и содержание ценообразования в торговле.
15. Методы ценообразования в торговой деятельности.
16. Характеристика основных этапов ценообразования по комплексному методу.
17. Факторы, влияющие на уровень цены.
18. Сущность и содержание торговых наценок.
19. Методы расчета торговых наценок на предприятиях торговли.
20. Сущность основных фондов торгового предприятия.

21. Показатели, характеризующие качественное состояние основных производственных фондов торговли как отрасли.
22. Частные показатели эффективности использования основных фондов.
23. Характеристика основных частей заработной платы и назначение каждой из них.
24. Повременно-сдельная формы оплаты труда на предприятиях торговли.
25. Порядок определения фонда оплаты труда на предприятиях торговли.
26. Варианты экономического обоснования расходов на оплату труда.
27. Сущность и содержание издержек обращения предприятия торговли.
28. Классификация издержек обращения торгового предприятия.
29. Взаимосвязь объема и структуры товарооборота и уровня расходов в торговле.
30. Подходы экономического обоснования величины издержек обращения на планируемый год.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

Основная:

1. Зуб А.Т. Управление проектами: учебник и практикум для бакалавриата. – М.: Юрайт, 2015.
2. Просветов Г. И. Управление проектами: задачи и решения: Учеб-1 по-практическое пособие. — М.: Издательство «Альфа-Пресс» 2008.- 200 с. ISBN 978-5-94280-341-4.

Дополнительная литература:

- 1 Хелдман К. Профессиональное управление проектом [Электронный ресурс] : учеб.пособие / К. Хелдман. - Электрон.текстовые дан. – изд. 6-е, стер. - М. : Лань, 2015. – 731 с. - Режим доступа: URL http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=66140
2. Попов Ю.И.. Управление проектами: учеб.пособие / Ю.И. Попов, О.В. Яковенко. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 208 с.
3. Гладкова В.Е., Жариков В.В., Коробова О.В., Наумова Н.В. Бюджетирование в системе управленческого учета (учебное пособие), рекомендовано Учебно-методическим советом АНО ВПО «Российская академия предпринимательства» для ВУЗов // М.: АП «Наука и образование», 2015. 220 с. ISBN 978-5-9907008-4-0.
4. Б.И. Герасимов, В.Д. Жариков, В.В. Жариков Организация планирования на предприятии: учебное пособие серии «профессиональное образование» (учебное пособие с грифом методического совета Учебно-методического центра по профессиональному образованию Департамента образования города Москвы) // М.: Изд-во «Форум», 2014. ISBN: 978-5-91134-277-7 (<http://forum-books.ru/product/organizatsiya-planirovaniya-na-predpriyatii-472/>)
5. А.Н. Колодин, М.В. Соколов, В.В. Жариков, В.Г. Однолько Экономическое обоснование технических решений: (учебное пособие) // ФГАУ ГНИИ ИТТ Информатика: <http://window.edu.ru/window/library>: Рег. № 76466/06-2012. М., 2012.
6. В.В. Жариков, А.Б. Хмельков, В.Б. Кузнецова Финансовое управление организацией: (учебное пособие) // Тамбов: Изд-во ИП Чеснокова А.В., 2010.

5. В.В. Жариков, О.В.Коробова, А.Ю.Манохин Теоретические основы финансового менеджмента (учебное пособие) // Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2010.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- 1.Консультант плюс [электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru/online/>
2. Корпоративный менеджмент [электронный ресурс]: <http://www.cfin.ru/>
3. Фонд «Общественное мнение» [электронный ресурс]: <http://bd.fom.ru/cat/>
- 4.Правительство РФ [электронный ресурс]:[https:// government.ru /](https://government.ru/)
5. Официальный сайт мэра Москвы[электронный ресурс]: <http://www.mos.ru/>
6. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]: <http://www.gcs.ru/>

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

10.1.Методика проведения лекций

Лекционные занятия проводятся в мультимедийном классе и являются одним из основных методов обучения по дисциплине, которые должны решать следующие задачи:

- изложить важнейший материал учебной дисциплины,
- познакомить с проблемами экономики торговли и методами их решения, последними достижениями и проблематикой в этой области;
- развить у студентов потребность к самостоятельной работе над учебной и научной литературой.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Рекомендуется на первой лекции довести до внимания обучающихся структуру учебной дисциплины, а в дальнейшем указывать начало новой темы, суть и её задачи, а, закончив изложение, подводить итог по теме, чтобы связать её со следующей.

Содержание лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины. Желательно, чтобы каждая лекция охватывала и исчерпывала определенную тему и представляла собой логически законченную часть дисциплины. Лучше сократить тему, но не допускать перерыва ее на таком месте, когда основная идея еще полностью не раскрыта.

10.2.Методика проведения семинарских занятий

Целями проведения семинарских занятий являются:

- углубленное изучение теоретических проблем, выносимых на обсуждение;
- контроль самостоятельной работы студентов;
- формирование навыков применения знаний в конкретных экономических и управленческих ситуациях, создаваемых в ходе семинарских занятий.

Поставленные цели достигаются наилучшим образом в том случае, если выполнению работы в аудитории предшествует определенная подготовительная внеаудиторная работа. Поэтому преподаватель обязан довести до студентов план семинара не позднее завершения лекции по изучаемой теме и внушить необходимость самостоятельной подготовки к каждому семинару.

10.3. Методические указания студентам по изучению дисциплины

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие студента путем планомерной, повседневной работы.

Общие рекомендации

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание уделяя целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Работа с конспектом лекций

Просмотрите конспект сразу после занятий. Отметьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам и тестам.

Подготовка к семинарским занятиям.

При получении задания на семинарское занятие внимательно его изучите. Обзаведитесь всем необходимым учебно-методическим обеспечением. Подготовьте ответы на каждый из поставленных вопросов, кратко записав его в рабочую тетрадь.

10.4. Методика работы со студентами с ограниченными возможностями здоровья

Использование некоторых дистанционных методик работы со студентами, имеющими проблемы с моторикой (такими, которые не успевают конспектировать лекции), одной из которых может быть использование технических средства фиксации (диктофоны), с последующим составлением тезисов лекции в период самостоятельной работы студента, что будет способствовать запоминанию материала и развивать моторику.

Следующим этапом этой работы может быть подготовка для этой же категории студентов к семинарским занятиям таких заданий, которые не требуют от них написания длинных текстов. Наиболее оптимальным вариантом такого задания может служить тестовое задание. Тесты могут быть использованы и для контроля знаний студентов с дефектами (заторможенностью речи).

Планы семинарских занятий

Семинарское занятие № 1.

Тема: **«Торговля как сфера обращения»**

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Понятие «торговля», «экономика торговли».
- Характеристика основных функций торговли.
- Классификация розничных предприятий торговли.
- Факторы, влияющие на размещение торговой сети.
- Характеристика основных субъектов торговой деятельности.

Семинарское занятие № 2.

Тема: **«Рынок потребительских товаров и его основные элементы»**

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Потребительский рынок как система хозяйствования.
- Основные функции рынка.
- Законы спроса и предложения.

- Эластичность спроса и предложения.
- Особенности формирования потребительского рынка.

Семинарское занятие № 3.

Тема: *«Реклама как инструмент торговли».*

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Функции рекламы в торговой деятельности.
- Виды рекламы.
- Типы и формы стимулирования продаж товаров и услуг.
- Сущность и содержание рекламной кампании.
- Экономическая эффективность рекламы.

Семинарское занятие № 4.

Тема: *«Особенности ценообразования в торговле».*

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Сущность и содержание ценообразования в торговле.
- Маркетинговое ценообразование в торговле.
- Этапы ценообразования по комплексному методу.
- Функции цен
- Методы регулирования цен.

Семинарское занятие № 5.

Тема: *«Материально-техническая база торговли как отрасли».*

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Основные фонды торгового предприятия.
- Показатели, характеризующие качественное состояние ОПФ торговли как отрасли.
- Взаимосвязь между фондоотдачей, производительностью труда и фондовооруженностью.

• Факторы размещения торговой сети

Семинарское занятие № 6.

Тема: *«Труд и кадры в торговле».*

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Трудовые отношения в современной экономике.
- Элементы оплаты труда на предприятиях торговли.
- Формы оплаты труда применяются на торговых предприятиях.
- Задачи анализа труда и зарплаты в торговле.

Семинарское занятие № 7.

Тема: *«Издержки обращения в торговле».*

Основное содержание семинарского занятия:

Вопросы, выносимые на обсуждение:

- Содержание издержек обращения торгового предприятия.
- Классификация издержек торгового предприятия.
- Режим бережливой экономики.

- Влияние объема и структуры товарооборота на уровень расходов в торговле.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

При изучении студентами дисциплины «Экономика торговли» используются следующие технологии:

-технологии проблемного обучения (проблемные лекции, проводимые в форме диалога, решение учебных задач на семинарских занятиях);

-интерактивные технологии;

-информационно-коммуникативные образовательные технологии, например, презентация учебных материалов.

Перечень программного обеспечения:

MicrosoftOfficeStandard 2010,

Microsoft Windows 8.

ABBYY FineReader 10 Corporate Edition (5 лицензий)

ABBYY FineReader 11 Corporate Edition (5 лицензий)

1С: Предприятие 8.1

1С: Предприятие 8

1С: Бухгалтерия государственного учреждения 8.

1С: Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8

MicrosoftMSDNPremium

Информационно-справочные системы:

- Электронная библиотечная система (ЭБС) ООО «Современные цифровые технологии». Договор №075-09/15 от 11.09.2015г. на оказание услуг по представлению доступа к электронным изданиям. Сайт: www.biblioclub.ru «Университетская библиотека онлайн».

- Справочная правовая система «ГАРАНТ» Договор № 164-пл/2014 от 01.01.2014г. ООО «ПРАВОБЕСТ».

- Картотека книгобеспеченности АНО ВО Институт современного образования и информационных технологий утверждена ректором института 16 сентября 2015 года.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Для обеспечения данной дисциплины необходимы:

1. оборудованные аудитории (специальная мебель и организационные средства);

2. технические средства обучения: компьютер, принтер, ксерокс; учебно-наглядные пособия, доска.