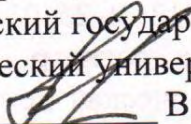


Учреждение образования “Белорусский государственный экономический университет”

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
“Белорусский государственный
экономический университет”


В.Ю.Шутилин

“25” 06 2020 г.

Регистрационный № УД 4577-20 /уч.

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

Учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине
для специальностей 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»,
1-25 01 10 «Коммерческая деятельность»

2020

Учебная программа составлена на основе ОСВО 1-25 01 09-293 для специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» и ОСВО 1-25 01 10-293 для специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность», учебных планов учреждения высшего образования по специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» (специализациям 1-25 01 09 01 «Товароведение и экспертиза продовольственных товаров» регистр. № 35Р-13 от 10.06.2013; 1-25 01 09 02 «Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров» регистр. № 36Р-13 от 10.06.2013), по специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» (специализациям 1-25 01 10 02 «Коммерческая деятельность на рынке товаров народного потребления и услуг» регистр. № 37Р-13 от 10.06.2013; 1-25 01 10 04 «Коммерческая деятельность на внешнем рынке» регистр. № 38Р-13 от 10.06.2013)

СОСТАВИТЕЛИ:

Валевич Р.П., профессор кафедры экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, профессор;

Микулич И.М., заведующий кафедрой экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Климченя Л.С., заведующий кафедрой коммерческой деятельности и рынка недвижимости учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент;

Константинович О.В., заместитель Министра антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой экономики торговли и услуг учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

протокол № 10 от 14.05.2020 г.

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 6 от 17.06.2020)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Эффективность функционирования национальной экономики и экономическая безопасность страны в условиях интеграции и глобализации определяются эффективностью работы как отдельных субъектов хозяйствования, так и отдельных её отраслей. Одним из важнейших условий построения эффективной социально-ориентированной рыночной экономики является подготовка высококвалифицированных специалистов в сфере торгового дела, коммерции, предпринимательства и бизнеса. В современных рыночных условиях активная коммерческая деятельность является залогом успешного функционирования организаций торговли на потребительском рынке и торговой отрасли в целом, поскольку фаза производства считается завершённой только после реализации изготовленной продукции и получения денежной выручки за проданные товары. Коммерческие функции тем самым становятся постоянным объектом труда и внимания управленческих служб по всей цепочке продвижения товара – от производства до конечного потребителя товара. Хотя коммерческая деятельность пронизывает весь реальный сектор экономики, все же активная фаза её проявления приходится на торговлю. В связи с усилением роли коммерции в обеспечении высокой конкурентоспособности отечественных субъектов хозяйствования резко возросли требования к уровню профессиональной подготовки специалистов для осуществления коммерческих операций как внутри страны, так и во внешнеторговой деятельности. Высокое качество труда торговых специалистов предопределяется, прежде всего, глубиной экономических знаний, необходимых им для практической деятельности.

«Экономика торговли» является основной профилирующей учебной дисциплиной, формирующей специалиста высшей квалификации по специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность». Экономика торговли – это наука и в то же время совокупность практических навыков, приёмов и умений, обеспечивающих поиск вариантов наиболее эффективного функционирования торговой отрасли с учётом внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на развитие торговли и потребительского рынка.

Учебная дисциплина «Экономика торговли» является одним из основных разделов учения о торговле. **Цель** изучения учебной дисциплины состоит в том, чтобы сформировать экономическое мышление и вооружить наряду с другими специальными дисциплинами знаниями, навыками коммерческой деятельности, научить умению эффективно использовать имеющиеся ресурсы в целях наиболее полного удовлетворения потребностей населения и общества, определять экономическую стратегию развития торговли страны, её регионов, организаций, предприятий, оценивать тенденции и закономерности их развития в конкретно складывающихся условиях и принимать эффективные решения, обеспечивающие конкурентоспособность отрасли в целом и её субъектов на рынке потребительских товаров и услуг.

Задачи учебной дисциплины:

– обеспечить теоретическую подготовку будущих специалистов торговой отрасли и развить у них соответствующее мышление, позволяющее принимать самостоятельные решения;

– сформировать четкое представление об особенностях механизма функционирования объектов торговли различных организационно-правовых форм;

- углубить знания в области методологии, логики и организации научных исследований;

- ознакомить с методами, приемами и техникой практической, научной, исследовательской работы;

- сформировать практические навыки проведения и оформления результатов исследований;

- обеспечить внедрение в практику хозяйствования новой философии делового поведения.

В результате изучения учебной дисциплины обучаемый должен

знать:

– основы построения экономической и торговой политики в Республике Беларусь;

– законодательную базу, регулирующую деятельность организаций отрасли и хозяйственный механизм их функционирования;

– методы и методику анализа, прогнозирования, планирования показателей деятельности организации;

– резервы и пути снижения расходов и затрат, увеличения доходов и прибыли, ускорения оборачиваемости товарных запасов;

– методы анализа и оценки состояния и результативности использования ресурсного потенциала организации;

– методы оценки эффективности функционирования организаций отрасли и пути наращивания их потенциала.

уметь:

– анализировать и определять направления и возможности развития товарооборота;

– оценивать показатели эффективности использования оборотных средств, товарных, трудовых и материальных ресурсов;

– составлять отчеты об итогах хозяйственной деятельности и писать пояснительные записки по результатам анализа и прогнозирования;

– разрабатывать план социально-экономического развития организации и его важнейшие бюджеты;

– определять резервы и пути их вовлечения в процесс хозяйственной деятельности организаций;

– оценивать уровень конкурентоспособности торговой организации.

владеть:

– представлениями об особенностях конкурентной среды, сложившейся в отрасли;

– методами анализа эффективности и результативности деятельности отрасли и входящих в ее состав объектов;

- подходами к оценке эффективности использования ресурсов отрасли и торговых организаций;
- инструментарием разработки мероприятий по достижению целей развития отрасли и организаций;
- способами выявления и повышения эффективности использования ресурсов в отрасли и наращивания ее потенциала.

Подготовка специалистов в рамках изучения учебной дисциплины должна обеспечить формирование следующих компетенций:

- АК-1. Уметь применять базовые научно-теоретические знания для решения теоретических и практических задач.

- АК-2. Владеть системным и сравнительным анализом.

- АК-3. Владеть исследовательскими навыками.

Специалист должен:

- СЛК-1. Обладать качествами гражданственности.

- СЛК-2. Быть способным к социальному взаимодействию.

- СЛК-3. Обладать способностью к межличностным коммуникациям.

Специалист должен быть способен:

- ПК-3. Взаимодействовать со специалистами смежных профилей.

- ПК-4. Анализировать и оценивать собранные данные.

- ПК-10. Управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству.

- ПК-12. Управлять товарными, информационными и финансовыми потоками при организации процессов товарного обращения.

- ПК-13. Создавать систему управления затратами с целью их оптимизации.

- ПК-14. Принимать обоснованные управленческие решения, как стратегические, так и оперативные.

- ПК-15. Количественно и качественно оценивать риски.

- ПК-16. Оценивать перспективность бизнеса, его конкурентоспособность, эффективность.

- ПК-19. Осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

- ПК-20. Формировать эффективную ценовую политику.

- ПК-22. Разрабатывать проекты в рамках профессиональной деятельности с использованием информационных технологий и участвовать в них.

- ПК-23. Анализировать хозяйственную деятельность организаций.

- ПК-26. Использовать экономические законы и закономерности в управлении коммерческой деятельностью.

- ПК-28. Разрабатывать отдельные компоненты стратегии и тактики осуществления коммерческой деятельности промышленных предприятий и организаций сферы торговли и услуг.

Материал, изложенный в учебной программе, формировался на основе изучения и анализа опыта стран, входящих в состав ЕАЭС, а также мирового

опыта развития торговли и торговых процессов, переосмысления теоретических и методологических разработок отечественных и зарубежных ученых по проблемам торговли. Учебная дисциплина «Экономика торговли» тесно увязана с другими учебными дисциплинами по специальности, в том числе «Коммерческая деятельность», «Организация и технология торговли», «Товароведение», «Бухгалтерский учет» и др.

Аудиторная работа со студентами предполагает чтение лекций, проведение семинарских, практических и лабораторных занятий. Контроль знаний студентов осуществляется путем опросов, тестирования, решения хозяйственных ситуаций, проведения промежуточных контрольных работ, выполнения курсовой работы и сдачи экзамена. Для оценки качества самостоятельной работы студентов осуществляется контроль ее выполнения. Формы контроля самостоятельной работы студентов устанавливаются вузом (собеседование, проверка и защита индивидуальных расчетно-графических и других заданий, коллоквиумы, рефераты, защита курсовых работ, тестирование, устный и/или письменный зачет, экзамен и т.д.).

В соответствии с образовательным стандартом высшего образования по специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» учебная программа по учебной дисциплине «Экономика торговли» рассчитана у обучающихся на дневной форме обучения на 138 часов, из них аудиторных занятий 68 часов: лекций – 42 часа; семинарские занятия – 26 часов.

Форма текущей аттестации – экзамен.

По специальности 1-25 01 10 «Коммерческая деятельность» учебная программа по учебной дисциплине «Экономика торговли» рассчитана у обучающихся:

- на ДФО на 468 часов, из них аудиторных занятий 216 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 114 часов; практических занятий – 102 часа;

-на ЗФО (полный срок обучения) на 216 (144) часов, из них аудиторных занятий 54 часа. Распределение по видам занятий: лекций – 28 часов; практических (семинарских) занятий – 26 часов;

-на ЗФО (сокращенный срок обучения) на 216 (144) часов, из них аудиторных занятий 44 часа. Распределение по видам занятий: лекций – 22 часа; практических (семинарских) занятий – 22 часа;

-на ЗФО (интегрированное обучение) на 216 (144) часов, из них аудиторных занятий 30 часов. Распределение по видам занятий: лекций – 16 часов; практических занятий – 14 часов;

-на ЗФО (интегрированное обучение с ССО (набор 2020 г.)) на 216 (144) часов, из них аудиторных занятий 32 часа. Распределение по видам занятий: лекций – 16 часов; практических занятий – 16 часов.

Формы текущей аттестации — зачет, экзамен, курсовая работа.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ

Тема 1. Торговля в системе национальной экономики

Структура национальной экономики. Роль, функции и задачи торговли в её системе.

Сфера товарного производства, товарного обращения, потребления товаров и услуг, взаимосвязь и взаимозависимость, тенденции и закономерности роста и развития. Торговля как форма обмена в сфере воспроизводственных процессов. Сфера торговли и услуг и их вклад в формирование валового и регионального внутреннего продукта, добавленной стоимости.

Понятие отрасли, принципы формирования отрасли. Основные показатели, характеризующие развитие отрасли и её место в экономической системе. Факторы, влияющие на развитие отрасли.

Торговля как отрасль экономики. Определение границ отраслевого рынка. Необходимость, возможность и причины обособления торговли в самостоятельную отрасль национальной экономики. Характерные свойства отрасли торговля как открытой системы: упорядоченность, самоорганизация, стремление к устойчивости, цикличность развития в динамике и др. Состав торговой отрасли: розничная торговля, оптовая торговля, общественное питание. Место и роль торговли в экономической жизни общества. Основные этапы развития товарного обращения и формирования торговой отрасли.

Торговля как вид предпринимательской деятельности. Понятие торговой деятельности, её двойственный характер. Субъекты и объекты торговой деятельности, их права и обязанности. Экономические связи торговли с другими отраслями экономики. Экономические границы торговой деятельности.

Экономические предпосылки и принципы устойчивого развития торговли в современных условиях. Черты и тенденции развития торговли. Глобализация, интеграция и их влияние на развитие компаний и торговых систем. Основные направления развития торговли в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Показатели и тенденции, характеризующие развитие торговли в Республике Беларусь.

Новация: понятие, задачи нововведений в торговой деятельности. Инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал. Инновация как конкурентное преимущество. Функции инноваций. Классификации инноваций. Жизненный цикл инноваций. Факторы, определяющие особенности формирования и развития инновационного потенциала в торговле. Специфические особенности инновационного процесса в торговле. Инновационные технологии, используемые в отечественной и международной практике. Роль инновационных преобразований в развитии отрасли.

Тема 2. Организация как субъект хозяйствования и бизнес - структура

Организация как субъект хозяйствования и как система. Организация: понятие, характерные признаки и принципы функционирования. Организация как первичный элемент потребительского рынка. Внешняя и внутренняя среда организации. Факторы среды прямого и косвенного воздействия.

Основные признаки (черты) организации: организационное единство, экономическая обособленность, экономическая самостоятельность, хозяйственно-оперативная самостоятельность, обособленное имущество, ответственность за результаты хозяйствования, единоначалие, участие в хозяйственном обороте от собственного имени, наличие статуса юридического лица, соблюдение законности и легитимности деятельности.

Функции и принципы функционирования организаций.

Классификация организаций. Организационно-правовые формы организаций торговли. Типы организаций, факторы их определяющие. Собственность и формы хозяйствования.

Структура организации. Процессы, осуществляемые в организациях: учёт, статистика, анализ, стратегическое и оперативное планирование, мотивация, принятие решений, их реализация и контроль исполнения, регулирование, нормирование и координация во времени и пространстве, диспетчеризация, ресурсообеспечение, маршрутизация предметов труда, организация труда и обслуживания, выявление резервов развития.

Философия, этика и принципы хозяйственной деятельности организаций: удовлетворять потребности потребителя в товарах, продукции, услугах; способность развивать свой рынок; соблюдение интересов общества; соответствие принимаемых решений этике и хозяйствования, принятым (используемым) национальной экономикой; способность сотрудников развивать свои способности в рамках

Рыночная модель функционирования организации: преобразование ресурсов, оптимизация затрат и результатов, учёт требований социальной и природной среды, маркетинг на входе и выходе, количественные и качественные показатели деятельности. Движущие интересы, мотивы, цели и стимулы развития национальной экономики, деятельности организаций, собственников, учредителей, работников, потребителей, контрагентов и механизм их соблюдения. Факторы коммерческого успеха и позитивного имиджа организации. Экономические границы развития организаций. Жизненный цикл объекта, установленная норма прибыли, наличие (отсутствие) спроса на продукцию и услуги, уровень конкуренции, отсутствие новых идей, ограниченность ресурсов.

Стратегии и концепции развития организации и факторы, обуславливающие их реализацию. Особенности регионального размещения организации.

Объекты и субъекты торговли. Соотношение понятий: организация, предприятие, фирма. Торговая организация: понятие, характерные признаки и принципы функционирования. Торговая организация как социально-

экономическая система, её особенности, элементы и основные черты. Торговая организация и инновационная активность. Современные форматы в торговле и перспективы их развития.

Тема 3. Хозяйственный механизм функционирования торговли

Ограниченность ресурсов и проблема выбора как экономическая предпосылка формирования хозяйственного механизма.

Модель функционирования национальной экономики. Экономический рост и развитие – как результат реализации модели социально-ориентированной рыночной экономики инновационного типа. Основные черты рыночной модели хозяйствования: многообразие форм собственности, их равноправие и соревнование, трудовая основа собственности, использование рынка как главной формы координации деятельности участников общественного производства, развитие системы социальных гарантий и социальная поддержка населения, планомерность и гибкость развития.

Понятие хозяйственного механизма. Типы хозяйственного механизма: теоретический, нормативный, реальный. Требования, предъявляемые к механизму хозяйствования: ориентация всех структурных звеньев хозяйственного механизма на достижение высоких конечных результатов с минимально допустимыми затратами; обеспечение самостоятельности и самокупаемости каждой структурной единицы и подразделения торговых организаций; использование новых научных подходов и разработок в практике экономического хозяйствования (система сбалансированных показателей, распределение затрат и результатов по центрам ответственности; бизнес-планирование, бюджетирование и др.), ориентация всех звеньев хозяйственного механизма на удовлетворение потребностей населения и хозяйствующих субъектов; сочетание личных и общественных интересов; соблюдение экономических интересов участников торгово-производственного процесса; соблюдение принципа равенства всех субъектов хозяйствования; научная обоснованность методов хозяйствования; комплексность взаимосвязей, обеспечивающая его целостность, непрерывность функционирования, наличие прямых и обратных связей между элементами механизма, гибкость, способность к оперативным изменениям форм и методов хозяйствования при изменениях внутренней и внешней среды хозяйствования.

Базовые принципы рыночного механизма организации: экономичность, прибыльность, финансовая устойчивость, ориентированность на потребителя, возрастание рыночной стоимости организации (объектов бизнеса).

Структура хозяйственного механизма: прогнозирование и планирование, хозрасчётные отношения, экономические стимулы, организационная структура управления.

Экономическая сущность планирования и прогнозирования, отличие понятий. Виды планов: стратегические, тактические, оперативные, планы развития, планы-программы, бизнес-планы, плановые бюджеты и др. Цели, задачи, принципы, объекты, этапы, методы прогнозирования и планирования.

Сочетание краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных горизонтов планирования. Предпосылки и информационная база для составления планов деятельности торговой организации. Нормативы и ограничения, учитываемые при составлении планов. Критерии выбора наилучшего варианта плана из имеющихся альтернатив. Процесс выработки плановых заданий.

Экономический анализ и его роль в прогнозировании и планировании торгово-производственной деятельности. Цели, задачи, приёмы и методы экономического анализа. Система показателей, используемых при проведении анализа. Способы анализа. Факторный анализ. Использование экономико-математических методов анализа. Документальное оформление результатов анализа.

Организация хозрасчётных отношений, основанная на принципах самокупаемости и самофинансирования. Принципы хозрасчётных отношений в торговых организациях и с контрагентами. Методы сочетания полного и внутреннего хозрасчёта. Прибыль как конечный результат деятельности. Материальная ответственность за результаты использования ресурсного потенциала организации.

Экономические стимулы – важнейший элемент хозяйственного механизма. Виды и разнообразие экономических рычагов и стимулов: оплата труда, торговые надбавки, наценки, цены, налоги, методы и направления распределения и использования прибыли.

Организационная структура управления как форма и метод разделения труда по принятию и реализации управленческих решений в целях соблюдения принципов хозяйственного механизма и развития организации.

Тема 4. Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли

Система рыночной саморегуляции деятельности хозяйствующих субъектов, достижения и проблемы. Роль государства в разрешении проблем рынка. Государственное регулирование развития торговли и деятельности субъектов отрасли. Основные направления, принципы и методы государственного регулирования торговли.

Сфера интересов государства: социальная защита, защита окружающей среды, защита прав и свобод граждан, защита демократии, защита информации, защита потребителей, соблюдение законов конкуренции. Нормативно-правовые документы, регулирующие процесс взаимоотношений организаций и государства.

Методы и инструменты реализации экономической политики государства на рынке потребительских товаров и услуг. Роль государства в обеспечении стабильности его развития.

Формы прямого воздействия государства на деятельность организаций торговли: государственная регистрация, государственный контроль за размещением, соблюдение стандартов качества, результатов деятельности, трудового и социального законодательства, государственный контроль, контроль за ценами, контроль экологической и санитарной безопасности,

обязательное соблюдение государственных требований к бухгалтерскому отчёту и отчётности.

Методы косвенного регулирования деятельности организаций: размещение госзаказов с гарантированным материально-техническим обеспечением, политика регулирования доходов, бюджетно-налоговая политика, финансово-кредитная политика, политика социальных гарантий, стимулирование развития предприятий малого и среднего бизнеса, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, регулирование экспортных и импортных операций.

Государственно-частное партнёрство. Принципы согласования интересов корпоративного и государственного характера. Социальная ответственность бизнеса и её элементы. Механизм реализации социальной ответственности в торговле. Система социальных стандартов, программ развития потребительского рынка в Республике Беларусь.

РАЗДЕЛ 2. ВНЕШНЯЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ

Тема 5. Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития

Понятие социально-потребительского комплекса. Состав отраслей, его образующих. Производственный элемент комплекса. Социально-культурный и социально-бытовой элементы комплекса. Взаимосвязи в социально-потребительском комплексе.

Рынок потребительских товаров и услуг: сущность, структура, элементы, способы взаимодействия. Взаимосвязь с потребительским комплексом и особенности функционирования в современных условиях хозяйствования. Регуляторы рынка. Роль государства в обеспечении стабильности развития рынка потребительских товаров и услуг.

Закономерности и тенденции развития рынка потребительских товаров и услуг. Состояние и перспективы развития рынка потребительских товаров и услуг. Влияние интеграционных объединений на рынок потребительских товаров и услуг Республики Беларусь.

Субъекты и объекты потребительского рынка, механизм их взаимодействия. Факторы, способствующие установлению эффективных отношений между субъектами рынка: ориентация на потребителя, общие цели позиционирования, участие в принятии решений, доверие, честность, надёжность, обмен информацией, координация, последовательность действий, выполнение договоров в установленные сроки и качественно, справедливое распределение прибыли, своевременное проведение платежей, планирование запасов.

Конъюнктура как экономическая категория. Конъюнктурообразующие факторы. Мониторинг рынка: цели, задачи, организация, методы его исследования и прогнозирования. Система понятий и показателей, используемых для изучения рыночной ситуации. Источники и виды

информации, необходимые для изучения конъюнктуры рынка и способы её получения.

Методы исследования состояния потребительского рынка. Емкость рынка и методы её измерения. Оценка ёмкости интернет-торговли.

Конъюнктурный обзор. Структура конъюнктурного обзора и методика его разработки. Особенности исследования и прогнозирования потребительского рынка. Методы прогнозирования конъюнктуры рынка. Использование результатов мониторинга рынка в деятельности торговой организации.

Тема 6. Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли

Потребности – исходная предпосылка формирования рынка потребительских товаров и услуг. Диалектика развития потребностей. Покупательский спрос – как форма проявления потребностей и условие развития потребительского рынка. Факторы, определяющие объём, структуру и динамику развития спроса. Социальные нормативы как система основополагающих условий развития покупательского спроса. Минимальный потребительский бюджет, потребительская корзина, минимальная заработная плата. Показатели, используемые для оценки тенденций развития покупательского спроса. Основные тенденции изменения спроса.

Поведение потребителей и его влияние на тенденции изменения покупательского спроса. Особенности проявления спроса отечественных потребителей.

Эластичность и её виды. Эластичность спроса от цены и доходов. Факторы, влияющие на эластичность спроса.

Закономерности и тенденции, характеризующие процесс развития потребительского спроса. Прогнозирование спроса как элемент экономической системы. Информационное обеспечение прогнозирования спроса. Этапы прогнозирования спроса. Баланс денежных доходов и расходов населения – важнейший источник получения информации и результат прогнозирования покупательского спроса, объёма и структуры. Методы прогнозирования потребительского спроса и учёт результатов прогноза в деятельности организации.

Тема 7. Предложение и формирование товарных ресурсов

Товарное предложение как экономическая категория и составной элемент рынка. Взаимосвязь товарного предложения и спроса потребителей. Экономический механизм взаимодействия торговли и производства. Особенности и источники формирования товарных ресурсов. Структура товарных ресурсов. Современный механизм, задачи и методы управления товарными ресурсами. Факторы, определяющие объём и структуру товарных

ресурсов, и степень их соответствия покупательскому спросу. Прогнозирование как элемент системы управления товарными ресурсами. Баланс формирования и использования товарных ресурсов, методы его разработки. Балансы спроса и предложения. Основные тенденции изменения спроса и предложения на рынке потребительских товаров и услуг.

Тема 8. Конкурентная среда на потребительском рынке

Рыночная конкуренция как форма борьбы организации за ограниченный платежеспособный спрос потребителей и потребителя за получение продукции и услуг общественного питания на наиболее выгодных условиях. Конкуренция на рынке. Методы конкурентной борьбы. Силы конкуренции, действующие на рынке.

Конкурентная среда на отраслевом рынке: институциональная структура, пространственная организация, организационно-правовые формы субъектов хозяйствования, методы государственного регулирования отрасли. Структура механизма формирования конкурентной среды; наличие конкурентного потенциала, конкурентного климата и инвестиционная привлекательность. Предпосылки развития конкурентной среды.

Факторы, влияющие на формирование конкурентного потенциала отрасли и организаций: институциональные, экономические, социальные.

Формирование конкурентных условий развития отрасли. Подходы к оценке конкурентоспособности.

РАЗДЕЛ 3. ТОВАРООБОРОТ

Тема 9. Товарооборот как экономическая категория

Процесс продажи товаров – основа коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. Продажи и их роль в достижении целей организации.

Товарооборот как экономическая категория, показатель результативности деятельности и состояния субъектов национальной экономики, её регионов, рынка потребительских товаров и услуг. Виды и формы товарооборота, их характеристика.

Соотношение понятий и показателей «выручка», «товарооборот», «валовая добавленная стоимость», «добавленная стоимость организации». Их взаимосвязь и взаимообусловленность. Методы учёта и методика расчёта. Сфера использования и ограничения в применении.

Экономические предпосылки развития товарооборота. Методы учета товарооборота. Взаимосвязь и увязка прогнозов и планов товарооборота на макро-, мезо- и микроуровнях. Принципы, этапы и формы стимулирования роста товарооборота.

Тема 10. Розничный и оптовый товароборот: сущность, анализ и планирование

Сфера розничной торговли и её вклад в экономику страны. Внешняя и внутренняя среда розничной торговли, условия её развития.

Розничный товароборот в системе экономических категорий и показателей социально-экономического развития страны, региона, деятельности организаций торговли.

Экономическая сущность розничного товароборота. Состав и структура розничного товароборота. Понятие физического объема товароборота и методика его исчисления. Показатели розничного товароборота, их взаимосвязь и взаимообусловленность. Факторы, определяющие объём и структуру розничного товароборота. Связь розничного товароборота со спросом населения на товары. Методы государственного регулирования розничного товароборота. Учёт и виды статистической отчётности по розничному товаробороту и порядок составления отчёта. Обратные налоги и порядок их включения в выручку организации. Тенденции развития розничного товароборота. Система управления розничным товароборотом на макро-, мезо- и микроуровне. Стратегия развития и планирование розничного товароборота. Методы статистического наблюдения за розничным товароборотом.

Модель стратегического регулирования розничного товароборота. Исходные предпосылки и этапы разработки плана развития товароборота. Анализ общего объема и структуры розничного товароборота. Последовательность и этапы анализа. Факторный анализ розничного товароборота. Резервы роста товароборота и методы определения неиспользованных резервов для их учёта при разработке мероприятий по наращиванию объемов продаж и при разработке перспективной стратегии развития розничного товароборота. Методы прогнозирования розничного товароборота. Выбор оптимального варианта плана-прогноза.

Ассортиментная политика организации, подходы к её разработке и пути совершенствования. Формирование ассортимента, текущее планирование и стратегическое регулирование ассортиментной структуры. Организация и контроль за ходом реализации планов товароборота.

Товароборот организаций общественного питания – как часть розничного товароборота. Сущность, состав, структура и характеристика товароборота общественного питания. Анализ товароборота и производственной программы организаций общественного питания. Особенности прогнозирования и планирования товароборота общественного питания. Методы расчёта производственной программы и выпуска обеденной продукции. Планирование продажи покупных товаров и оборота по продаже продукции собственного производства. Факторы роста объёмов и совершенствования структуры оборота организаций общественного питания.

Формирование коммерческих связей и развитие оптовой торговли в современных условиях. Тенденции развития оптовой торговли. Связь

розничного товарооборота с оптовым. Состав товарооборота оптовых организаций.

Экономическая сущность, состав и структура оптового товарооборота. Принципы классификации оптового товарооборота.

Особенности анализа, прогнозирования и планирования общего объёма и структуры оптового товарооборота. Звенность товародвижения, методика определения её влияние на оптовый оборот. Определение зоны обслуживания оптовой организации.

Алгоритм расчёта неиспользованных резервов роста товарооборота оптовой организации. Учёт и виды статистической отчётности по оптовому товарообороту и порядок составления отчётов.

Содержание плана товарооборота оптовой организации и исходные предпосылки для его составления.

Методы прогнозирования оптового товарооборота и товарооборота оптовой организации. Порядок расчётов товарооборота по товарам и товарным группам. Методика и особенности прогнозирования оптового товарооборота.

Резервы роста товарооборота оптовой организации и пути рационализации товародвижения. Совершенствование взаимоотношений с производителями и покупателями. Оптовые посредники и их значение в рыночной экономике.

Внешнеторговый оборот: понятие, структура, определяющие факторы и методы прогнозирования.

Тема 11. Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами

Товарное обеспечение товарооборота в системе управления хозяйственной деятельностью организаций торговли. Оценка влияния товарного обеспечения на конечные результаты деятельности. Формы и механизм формирования товарного обеспечения товарооборота. Факторы, определяющие объём и структуру товарного обеспечения. Критерии и методика выбора поставщиков товаров. Эффективность закупки товаров. Контроль за ходом выполнения договоров и соблюдением условий поставки.

Оценка экономической эффективности взаимодействия торговых организаций с поставщиками товарных ресурсов. Оптимизация затрат, связанных с организацией товарного обеспечения.

Планирование товарного обеспечения розничного и оптового товарооборота. Балансовый метод определения потребности торговых организаций в товарных ресурсах.

Товарные запасы – необходимое условие стабильного развития товарооборота. Понятие, сущность, причины образования, состав товарных запасов. Классификация товарных запасов. Факторы, определяющие величину товарных запасов. Показатели оценки состояния и эффективности использования товарных запасов. Методика анализа товарных запасов.

Время товарного обращения и факторы его определяющие. Взаимосвязь скорости оборота товарных запасов и прибыльности торговых организаций. Оценка эффективности размещения товарных запасов.

Методы определения рациональных товарных запасов. Оптимизация товарных запасов. Критерии оптимальности товарных запасов. Оперативный контроль за формированием и движением товарных запасов. Модель стратегического управления товарными запасами.

Особенности анализа обеспеченности запасами, товарооборотности, нормирования и планирования товарных запасов в организациях общественного питания. Специфика управления товарными запасами в оптовой торговле. Особенности анализа и расчёта плановой величины товарных запасов в оптовой торговле.

РАЗДЕЛ 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 12. Эффект, результативность и эффективность – основополагающие критерии современного хозяйственного механизма

Результативность функционирования отраслевых структур. Результативность торговой деятельности: понятие, значение, методы измерения

Эффект как экономическая категория и результат деятельности. Виды и функции эффекта. Принципы классификации показателей эффекта. Подходы к оценке величины эффекта. Факторы, влияющие на величину эффекта.

Эффективность как экономическая категория. Виды, аспекты и формы выражения эффективности. Классификация ресурсов и затрат при оценке эффективности деятельности торговых организаций. Уровни оценки эффективности. Понятие экономической и социальной эффективности.

Критерии эффективности деятельности торговли и требования, предъявляемые к ним. Иерархия критериев эффективности. Особенности понимания и оценки эффективности деятельности торговых организаций.

Цели и задачи анализа эффекта и эффективности. Исходная информация для анализа эффективности. Источники информации и требования к ней. Подходы к анализу и оценке эффективности деятельности. Методы измерения и оценки эффективности.

Проблемы, препятствующие эффективному функционированию торговых организаций. Пути повышения эффективности деятельности торговли и торговых организаций.

Тема 13. Затраты и расходы торговли

Экономическая сущность понятий «затраты», «расходы», «издержки». Виды и состав расходов. Связь расходов торговой организации с издержками потребления.

Признаки классификации расходов на реализацию товаров. Номенклатура статей расходов торговой организации. Налоги, включаемые в состав расходов торговой организации. Показатели, характеризующие состояние, динамику и эффективность текущих расходов торговой организации. Тенденции изменения расходов торговых организаций. Факторы, влияющие на величину расходов. Методика анализа расходов. Факторный анализ расходов. Оценка эффективности расходов. Издержкоёмкость реализации товаров и методы её измерения. Резервы снижения и направления оптимизации расходов торговой организации.

Расходы по финансовой и инвестиционной деятельности: состав, тенденции изменения, специфика анализа и прогнозирования.

Прогнозирование и планирование расходов торговой организации. Исходные предпосылки, методы прогнозирования. Требования к обоснованности прогнозных показателей. Методика прогнозирования расходов по текущей деятельности в постатейном разрезе. Порядок разработки плана расходов. Разработка мероприятий, обеспечивающих выполнение плана по расходам торговой организации. Особенности прогнозирования и планирования расходов в организациях общественного питания и оптовой торговли.

Механизм управления расходами торговой организации. Суть процесса управления, задачи, функции, субъекты, принципы, критерии и методы.

Тема 14. Доходы торговли

Экономическая выгода. Доход как экономическая категория. Виды, состав, роль и значение доходов. Функции доходов. Источники формирования доходов. Направления использования доходов. Методы и принципы обоснования уровня торговых надбавок, скидок, наценок общественного питания.

Цели, задачи, источники информации при проведении анализа доходов. Методика анализа доходов торговой организации. Факторный анализ доходов. Тенденции и пропорции в развитии доходов. Резервы, содействующие увеличению доходности торговой организации.

Методика прогнозирования и планирования доходов торговой организации. Методы расчёта прогнозной величины доходов торговой организации. Порядок разработки плана по доходам. Увязка плана по доходам с планами товарооборота, прибыли, затрат и стратегическими задачами по развитию торговой организации.

Методы определения показателей, характеризующих надёжность прогнозных расчётов доходов торговой организации. Точка безубыточности. Критическая величина доходов, коэффициент покрытия, запас финансовой прочности.

Механизм управления доходами торговой организации. Мероприятия по совершенствованию системы управления доходами.

Тема 15. Прибыль и рентабельность торговли

Прибыль как экономическая категория и обобщающий показатель результатов деятельности хозяйствующих субъектов. Функции прибыли. Виды прибыли. Порядок исчисления и методы учёта прибыли. Источники образования прибыли. Факторы, определяющие величину прибыли. Налогообложение прибыли торговых организаций. Порядок формирования, распределения и использования прибыли торговой организации.

Система налогообложения торговых организаций. Взаимоотношения торговых организаций с финансовой системой.

Рентабельность – относительный показатель прибыльности торговой организации. Показатели рентабельности и методы их определения.

Анализ прибыли и рентабельности. Цели, задачи, информационное обеспечение, последовательность анализа. Факторный анализ прибыли и рентабельности. Выявление неиспользованных резервов роста прибыльности. Планирование прибыли как инструмент обеспечения устойчивого положения торговой организации. План прибыли и его содержание. Последовательность разработки плана прибыли. Методы прогнозирования прибыли. Оценка надежности прогнозных расчётов.

Механизм управления прибылью и рентабельностью. Требования, предъявляемые к процессу управления прибылью. Цели и функции системы управления прибылью торговой организации. Этапы построения стратегии и содержание стратегического плана управления прибылью. Основные направления повышения прибыли и рентабельности.

РАЗДЕЛ 5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Тема 16. Характеристика экономического потенциала и его составляющих

Сущность категорий «потенциал», «ресурсы», «резервы», соотношение между ними.

Виды потенциала. Этапы развития взглядов на понятие «потенциал». Структурные составляющие потенциала и их взаимосвязь. Уровни связей и отношений, концентрируемых в понятии потенциал.

Потенциал торговли: понятие, функции, черты и количественные параметры. Основы формирования и использования потенциала торговли. Трудовой, финансовый, инвестиционный потенциал отрасли – как основа ее развития.

Характеристика экономического потенциала и его составляющих. Факторы, влияющие на величину и структуру экономического потенциала. Инструменты и механизм влияния государства на формирование и развитие потенциала торговли.

Содержание процесса деятельности по развитию экономического потенциала. Разработка стратегии развития и эффективного использования

экономического потенциала. Условия развития экономического потенциала. Форматы государственного участия в развитии потенциала торговли. Инновационно-инвестиционная деятельность торговых организаций как условие развития экономического потенциала.

Тема 17. Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле

Трудовые ресурсы как экономическая категория и составная часть ресурсного потенциала: понятие, значение и функции. Соотношение понятий «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «кадровый потенциал», взаимосвязь между ними. Особенности труда работников торговли и их влияние на формирование состава и структуры трудовых ресурсов. Факторы, определяющие качественные изменения содержания труда в торговле и их влияние на профессионально-квалификационный состав трудовых ресурсов. Особенности состава и структуры трудовых ресурсов в торговле. Основные тенденции в динамике численности и структуре трудовых ресурсов в современных условиях. Обеспеченность торговли и торговых организаций кадрами. Необходимость и формы государственного регулирования трудовых отношений и оплаты труда. Методы планирования потребности торговли и торговых организаций в трудовых ресурсах и в специалистах. Формы подготовки и повышения квалификации кадров.

Состав, структура, движение трудовых ресурсов в торговых организациях, показатели, их характеризующие. Понятие списочного состава, явочной и среднесписочной численности работников. Коллективный договор – как одна из основных форм регулирования трудовых отношений и оплаты труда между нанимателем и трудовым коллективом.

Формы и роль мотивации труда в достижении целей организации.

Показатели оценки затрат и результатов труда работников. Производительность и эффективность труда: понятие, показатели и методы измерения. Система показателей оценки эффективности использования трудовых ресурсов торговых организаций. Факторы, влияющие на производительность и эффективность труда работников торговли. Содержание процесса управления производительностью труда. Нормирование труда в торговых организациях. Виды норм и нормативы труда.

План по труду и заработной плате, его содержание и исходные предпосылки для разработки. Нормативные и инструктивные материалы, используемые при планировании показателей по труду и заработной плате. Анализ показателей по труду: численности, состава, структуры, движения трудовых ресурсов, производительности труда работников.

Заработная плата как основная форма стимулирования труда, принципы её организации. Сущность процесса управления стимулированием труда. Государственное регулирование оплаты труда.

Формы и системы оплаты труда. Повременная заработная плата, её сущность и условия эффективного применения. Сдельная заработная плата, её

сущность, разновидности, условия применения. Гибкие системы оплаты труда, разновидности и возможности применения в организациях торговли.

Совершенствование оплаты труда – фактор инновационного развития. Принципы организации эффективной системы премирования работников. Виды премирования. Источники финансирования выплат премий.

Состав фонда заработной платы и источники его формирования. Виды выплат, включаемых в фонд заработной платы. Виды расходов на оплату труда, включаемые в расходы на производство и реализацию товаров.

Анализ фонда заработной платы и эффективности его использования и система показателей оценки эффективности его использования.

Планирование численности, производительности труда работников. Методы прогнозирования численности работников и критерий выбора оптимального варианта прогноза. Штатное расписание, его содержание и порядок составления. Нормы управляемости кадрами, учитываемые при создании структурных подразделений и составлении штатного расписания.

Планирование фонда заработной платы в торговых организациях. Методы планирования, их сущность, методика расчета основных видов выплат и фонда заработной платы торговой организации. Организация контроля за выполнением плана по труду и заработной плате.

Тема 18. Основные фонды торговли

Понятие, экономическая сущность, состав, назначение основных фондов торговли. Материально-техническая база торговли как натурально-вещественная форма основных фондов и составная часть экономического потенциала торговли. Показатели, характеризующие состояние, тенденции и закономерности развития материально-технической базы торговли. Показатели уровня обеспеченности материально-технической базой.

Виды основных фондов по характеру использования: участвующие и не участвующие в предпринимательской деятельности. Признаки классификации основных фондов. Структура основных фондов. Факторы, влияющие на объем и структуру основных фондов. Виды оценки основных фондов. Показатели, характеризующие движение и уровень технического состояния основных фондов.

Сущность и виды износа и амортизации. Способы оценки износа. Амортизационная политика торговых организаций на современном этапе.

Понятие амортизируемой стоимости и методы начисления амортизации.

Показатели эффективности использования основных фондов. Влияние эффективности использования основных фондов на конечные результаты торговой деятельности. Основные направления повышения эффективности использования основных фондов.

Необходимость, сущность и формы воспроизводства основных фондов. Инвестиции в воспроизводство основных фондов: объекты, структура, источники финансирования инвестиций. Структура инвестиций. Приоритетные направления инвестиционной политики торговых организаций на современном

этапе. Планирование инвестиций в воспроизводство основных фондов организаций торговли. Определение потребности в инвестициях. Показатели эффективности использования инвестиций. План инвестиционной деятельности.

Показатели и пути повышения экономической и социальной эффективности инвестиций.

Тема 19. Оборотные фонды и средства торговли

Оборотные фонды и фонды обращения: понятие, назначение, состав и структура. Оборотные средства, их экономическая сущность, структура и признаки классификации. Источники формирования оборотных средств. Факторы, определяющие объём и структуру оборотных средств торговли. Задачи и механизм управления оборотными средствами в современных условиях. Стратегии управления оборотными средствами, выбор оптимальной модели управления.

Нормирование оборотных средств – основа планирования потребности в оборотных средствах. Методика определения рациональных норм и нормативов оборотных средств по товарам, денежным средствам и прочим нормируемым товарно-материальным ценностям.

Показатели эффективности использования оборотных средств и их влияние на конечные результаты хозяйственной деятельности организаций торговли. Пути повышения эффективности использования оборотных средств.

Тема 20. Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли

Информатизация экономики – важнейший элемент и следствие проявления экономики «знаний». Информация как ресурс. Источники и потребители информации. Информационные технологии. Факторы, обуславливающие развитие мировых информационных ресурсов.

Классификация, виды и свойства информации. Требования, предъявляемые к информации: точность, достоверность, оперативность, полнота, актуальность, ценность, ясность и понятность.

Задачи, стоящие перед отраслью, и информация, необходимая для их решения. Основные информационные ресурсы отрасли и источники их пополнения.

Эффективность использования информационных ресурсов.

Информационные ресурсы торговых организаций. Использование информационных систем и технологий для повышения результативности и эффективности деятельности организаций отрасли.

Информационные системы торговых организаций, их роль в удовлетворении потребностей организации в информации для обеспечения успешного функционирования.

Информационные потоки, необходимые для торгово-производственной деятельности: информация о поведении потребителей, месте расположении, о

предложении продукции общественного питания, ценах, имидже, рекламе, выполняемых функциях и др.

Методы сбора информации. Программное и компьютерное обеспечение процесса информатизации торгово-производственной деятельности.

Тема 21. Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала

Показатели и методы оценки эффективности использования ресурсного потенциала торговли и торговых организаций. Факторы, определяющие результативность функционирования торговых организаций.

Система показателей эффективности. Обобщающие и частные показатели. Требования, предъявляемые к системе показателей эффективности. Внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективность, и методика оценки степени их влияния.

Методика анализа эффективности. Факторный анализ эффективности деятельности. Методика определения влияния изменения применённых ресурсов на динамику оборота и прибыли. Комплексная оценка эффективности функционирования торговых организаций.

Методика прогнозирования и планирования показателей эффективности торговой деятельности. Критерии и принципы формирования эффективной системы хозяйствования. Учет факторов и ограничений в развитии организации. Основные направления роста эффективности торговой деятельности в современных условиях хозяйствования: мировой и отечественный опыт.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Экономика торговли»

Специальность 1-25 01 10 Коммерческая деятельность

(дневная форма получения образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Раздел 1. Экономические основы развития торговли	14	8						
1.	Торговля в системе национальной экономики	2	2	-	-	-	-	[10,12,13]	Опрос, дискуссия, рефераты, тест.
2.	Организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	4	2	-	-	-	-	[10,11,13]	Опрос, дискуссия.
3.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	4	2	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
4.	Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли	4	2	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
	Раздел 2. Внешняя среда функционирования торговли	14	12						
5.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	4	2	-	-	-	-	[12,13]	Опрос, дискуссия, тест

6.	Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли	4	6					[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
7.	Предложение и формирование товарных ресурсов	2	2	-	-	-	-	[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций, ОКР 1
8.	Конкурентная среда на потребительском рынке	4	2					[2,4, 12,13,17]	Опрос, дискуссия, тест, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 3. Товарооборот	12	18						
9.	Товарооборот как экономическая категория	2	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, тест.
10.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	6	10	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР2
11.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	4	6	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 3
	Итого	40	38	-	-	-	-		Зачет
	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности			-	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	6	4					[16,17]	Опрос, дискуссия, тест
13.	Затраты и расходы торговли	12	12					[6, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 1
14.	Доходы торговли	8	8					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 2

15.	Прибыль и рентабельность торговли	12	14					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 3
	Итого	38	38						Экзамен
	Раздел 5. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития отрасли								
16.	Характеристика экономического потенциала и его составляющих	4	2					[10-12, 20]	Опрос, дискуссия, тест
17.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	10	8					[1,10-12,14,15, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 1
18.	Основные фонды торговли	8	8					[7,8, 10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 2
19.	Оборотные фонды и средства торговли	6	8					[10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 3
20	Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли	4	2					[12]	Опрос, дискуссия, тест.
21.	Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала	4	8					[5,9, 12,16, 17]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 4
	Итого	36	36	-	-	-	-	-	Экзамен, Курсовая
	Итого	114	102	-	-				Экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Экономика торговли»

Специальность 1-25 01 10 Коммерческая деятельность

(заочная форма получения образования полный срок обучения)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Раздел 1. Экономические основы развития торговли	4	2						
1.	Торговля в системе национальной экономики	1	-	-	-	-	-	[10,12,13]	Опрос, дискуссия, рефераты, тест.
2.	Организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	1	-	-	-	-	-	[10,11,13]	Опрос, дискуссия.
3.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	1	1	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
4.	Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли	1	1	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
	Раздел 2. Внешняя среда функционирования торговли	4	2						

5.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	1	-	-	-	-	-	[12,13]	Опрос, дискуссия, тест
6.	Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли	1	1					[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
7.	Предложение и формирование товарных ресурсов	1	1	-	-	-	-	[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
8.	Конкурентная среда на потребительском рынке	1	-					[2,4,12,13,17]	Опрос, дискуссия, тест, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 3. Товарооборот	6	4						
9.	Товарооборот как экономическая категория	2	-	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, тест.
10.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	2	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
11.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	2	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	14	8	-	-	-	-		Экзамен
	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности			-	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	2	2					[16,17]	Опрос, дискуссия, тест
13.	Затраты и расходы торговли	2	4					[6, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.

14.	Доходы торговли	2	2					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
15.	Прибыль и рентабельность торговли	2	2					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. Тест
	Итого	8	10						Зачет
	Раздел 5. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития отрасли								
16.	Характеристика экономического потенциала и его составляющих	1	-					[10-12, 20]	Опрос, дискуссия, тест
17.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	1	2					[1,10-12,14,15, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
18.	Основные фонды торговли	1	2					[7,8, 10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
19.	Оборотные фонды и средства торговли	1	2					[10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
20	Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли	1	-					[12]	Опрос, дискуссия, тест.
21.	Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала	1	2					[5,9, 12,16, 17]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	6	8	-	-	-	-	-	Экзамен, Курсовая
	Итого	28	26	-	-				Экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Экономика торговли»

Специальность 1-25 01 10 Коммерческая деятельность

(заочная форма получения образования сокращенный срок обучения)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Раздел 1. Экономические основы развития торговли	2	-						
1.	Торговля в системе национальной экономики	-	-	-	-	-	-	[10,12,13]	Рефераты, тест.
2.	Организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	-	-	-	-	-	-	[10,11,13]	Рефераты, тест.
3.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	1	-	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
4.	Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли	1	-	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
	Раздел 2. Внешняя среда функционирования торговли	4	4						

5.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	1	1	-	-	-	-	[12,13]	Опрос, дискуссия, тест
6.	Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли	1	1					[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
7.	Предложение и формирование товарных ресурсов	1	1	-	-	-	-	[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
8.	Конкурентная среда на потребительском рынке	1	1					[2,4,12,13,17]	Опрос, дискуссия, тест, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 3. Товарооборот	4	4						
9.	Товарооборот как экономическая категория	2	-	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, тест.
10.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	6	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
11.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	4	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	10	8	-	-	-	-		Экзамен
	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности			-	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	-	1					[16,17]	Опрос, дискуссия, тест
13.	Затраты и расходы торговли	2	2					[6, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.

14.	Доходы торговли	2	1					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
15.	Прибыль и рентабельность торговли	2	2					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	6	6						Зачет
	Раздел 5. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития отрасли								
16.	Характеристика экономического потенциала и его составляющих	1	1					[10-12, 20]	Опрос, дискуссия, тест
17.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	1	2					[1,10-12,14,15, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
18.	Основные фонды торговли	1	2					[7,8, 10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. 2
19.	Оборотные фонды и средства торговли	1	2					[10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
20	Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли	1	-					[12]	Опрос, дискуссия, тест.
21.	Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала	1	1					[5,9, 12,16, 17]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	6	8	-	-	-	-	-	Экзамен, Курсовая
	Итого	22	22	-	-				Экзамен

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Экономика торговли»

Специальность 1-25 01 10 Коммерческая деятельность

(заочная форма получения образования интегрированное обучение)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Раздел 1. Экономические основы развития торговли	2	2						
1.	Торговля в системе национальной экономики	-	-	-	-	-	-	[10,12,13]	Опрос, дискуссия, рефераты, тест.
2.	Организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	-	1	-	-	-	-	[10,11,13]	Опрос, дискуссия.
3.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	1	-	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
4.	Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли	1	1	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
	Раздел 2. Внешняя среда функционирования торговли	4	2						

5.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	1	-	-	-	-	-	[12,13]	Опрос, дискуссия, тест
6.	Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли	1	1					[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
7.	Предложение и формирование товарных ресурсов	1	1	-	-	-	-	[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
8.	Конкурентная среда на потребительском рынке	1	-					[2,4,12,13,17]	Опрос, дискуссия, тест, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 3. Товарооборот	4	4						
9.	Товарооборот как экономическая категория	1	-	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, тест.
10.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	2	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
11.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	1	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	10	8	-	-	-	-		Зачет
	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности	2	2	-	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	-	-					[16,17]	Реферат, тест
13.	Затраты и расходы торговли	1	1					[6, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.

14.	Доходы торговли	-	-					[6,18-20]	Реферат, решение конкретных ситуаций, тест.
15.	Прибыль и рентабельность торговли	1	1					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 5. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития отрасли	4	4						
16.	Характеристика экономического потенциала и его составляющих	-	-					[10-12, 20]	Реферат, тест
17.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	1	1					[1,10-12,14,15, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
18.	Основные фонды торговли	1	1					[7,8, 10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
19.	Оборотные фонды и средства торговли	1	1					[10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
20	Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли	-	-					[12]	Реферат, тест.
21.	Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала	1	1					[5,9, 12,16, 17]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	6	6	-	-	-	-	-	Экзамен, Курсовая
	Итого	16	14	-	-				

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Экономика торговли»

Специальность 1-25 01 10 Коммерческая деятельность

(заочная форма получения образования интегрированное обучение с ССО)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСР			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Раздел 1. Экономические основы развития торговли	2	2						
1.	Торговля в системе национальной экономики	-	-	-	-	-	-	[10,12,13]	Опрос, дискуссия, рефераты, тест.
2.	Организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	-	1	-	-	-	-	[10,11,13]	Опрос, дискуссия.
3.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	1	-	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
4.	Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли	1	1	-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
	Раздел 2. Внешняя среда функционирования торговли	2	2						
5.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	-	-	-	-	-	-	[12,13]	Опрос, дискуссия, тест

6.	Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли	1	1					[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
7.	Предложение и формирование товарных ресурсов	1	1	-	-	-	-	[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
8.	Конкурентная среда на потребительском рынке	-	-					[2,4, 12,13,17]	Опрос, дискуссия, тест, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 3. Товарооборот	4	4						
9.	Товарооборот как экономическая категория	1	-	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, тест.
10.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	2	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
11.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	1	2	-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности	4	-	-	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	-	-					[16,17]	
13.	Затраты и расходы торговли	2	-					[6, 18-20]	
14.	Доходы торговли	1	-					[6,18-20]	
15.	Прибыль и рентабельность торговли	1	-					[6,18-20]	
	Итого	12	8	-	-	-	-		Зачет

	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности	2	4	-	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	-	1					[16,17]	Реферат, тест
13.	Затраты и расходы торговли	-	1					[6, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
14.	Доходы торговли	-	1					[6,18-20]	Реферат, решение конкретных ситуаций, тест.
15.	Прибыль и рентабельность торговли	-	1					[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 5. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития отрасли	4	4						
16.	Характеристика экономического потенциала и его составляющих	-	-					[10-12, 20]	Реферат, тест
17.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	1	1					[1,10-12,14,15, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
18.	Основные фонды торговли	1	1					[7,8, 10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
19.	Оборотные фонды и средства торговли	1	1					[10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.

20	Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли	-	-					[12]	Реферат, тест.
21.	Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала	1	1					[5,9, 12,16, 17]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
	Итого	4	8	-	-	-	-	-	Экзамен, Курсовая
	Итого	16	16	-	-				

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Экономика торговли»

Специальность 1-25 01 09 Товароведение и экспертиза товаров

(дневная форма получения образования)

Номер темы	Название темы	Количество аудиторных часов						Иное	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество Часов УСП			
						Лекции	ПЗ (СЗ)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Раздел 1. Экономические основы развития торговли	4		2					
1.	Торговля в системе национальной экономики	1		-	-	-	-	[10,12,13]	Опрос, дискуссия, рефераты, тест.
2.	Организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	1		1	-	-	-	[10,11,13]	Опрос, дискуссия.
3.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	1		1	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
4.	Механизм взаимодействия государства с субъектами торговли	1		-	-	-	-	[20]	Опрос, дискуссия, тест.
	Раздел 2. Внешняя среда функционирования торговли	4		4					
5.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	1		-	-	-	-	[12,13]	Опрос, дискуссия, тест

6.	Покупательский спрос: формы проявления, механизм формирования и учёта в деятельности организаций торговли	1		2				[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
7.	Предложение и формирование товарных ресурсов	1		2	-	-	-	[12]	Опрос, дискуссия, метод анализа конкретных ситуаций,
8.	Конкурентная среда на потребительском рынке	1		-				[2,4, 12,13,17]	Опрос, дискуссия, тест, анализ конкретных ситуаций.
	Раздел 3. Товарооборот	4	18	4					
9.	Товарооборот как экономическая категория	1		-	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, тест.
10.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	2		2	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
11.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	1		2	-	-	-	[10,11]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 1
	Раздел 4. Экономическая эффективность и результативность торговой деятельности	14		8	-	-	-		
12.	Эффект, результативность и эффективность - основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	2		2				[16,17]	Опрос, дискуссия, тест
13.	Затраты и расходы торговли	4		2				[6, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
14.	Доходы торговли	4		2				[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.

15.	Прибыль и рентабельность торговли	4		2			[6,18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 2
	Раздел 5. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития отрасли	16		8				
16.	Характеристика экономического потенциала и его составляющих	2		-			[10-12, 20]	Опрос, дискуссия, тест
17.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	4		2			[1,10-12,14,15, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
18.	Основные фонды торговли	4		2			[7,8, 10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
19.	Оборотные фонды и средства торговли	2		2			[10-12, 18-20]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций.
20	Информационные ресурсы и их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития организаций отрасли	2		-			[12]	Опрос, дискуссия, тест.
21.	Комплексная оценка эффективности функционирования организаций отрасли и направления развития их потенциала	2		2			[5,9, 12,16, 17]	Опрос, дискуссия, анализ конкретных ситуаций. ОКР 3
Итого		42	-	26	-			Экзамен

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине «Экономика торговли»

В овладении знаниями учебной дисциплины важным этапом является самостоятельная работа студентов. Рекомендуется бюджет времени для самостоятельной работы в среднем 2-2,5 часа на 2-х часовое аудиторное занятие.

Основными направлениями самостоятельной работы обучающегося являются:

- первоначально подробное ознакомление с программой учебной дисциплины;
- ознакомление со списком рекомендуемой литературы по дисциплине в целом и ее разделам, наличие ее в библиотеке и других доступных источниках, изучение необходимой литературы по теме, подбор дополнительной литературы;
- изучение и расширение лекционного материала преподавателя за счет специальной литературы, консультаций;
 - подготовка к семинарским (практическим) занятиям по специально разработанным планам с изучением основной и дополнительной литературы;
 - подготовка к выполнению диагностических форм контроля (коллоквиумы, контрольные работы, доклады на семинарских занятиях, тесты, эссе, рефераты и т.п.);
 - работа над выполнением индивидуального задания;
 - работа над выполнением курсовой работы;
 - подготовка к зачету, экзамену.

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Требования к курсовой работе по учебной дисциплине «Экономика торговли»

Курсовая работа должна быть выполнена на материале конкретной торговой организации. Данные должны охватывать актуальный период.

Курсовая работа содержит: введение, основную часть, раскрывающую теоретические аспекты проблемы, организационно-экономическую характеристику торговой организации, расчетно-аналитический раздел и обоснование прогнозных расчетов и путей повышения (резервов роста) по исследуемой проблеме и заключение, а также список использованной литературы, приложения.

Пример структуры курсовой работы:

Тема: Влияние внешних и внутренних факторов на расходы торговой организации (на материалах КУП «Универмаг Беларусь»)

Содержание:

Введение

1. Расходы торговой организации в системе оценки экономических результатов ее хозяйственной деятельности

1.1 Экономическая сущность расходов, их состав и классификация

1.2 Факторы, влияющие на расходы торговой организации

1.3 Содержание экономического анализа расходов и последовательность его проведения

2. Анализ расходов КУП "Универмаг Беларусь" и оценка воздействия факторов на их величину

2.1 Характеристика деятельности КУП "Универмаг Беларусь" как субъекта хозяйствования

2.2 Оценка состояния и динамики расходов на реализацию и факторов, влияющих на их величину

2.3 Анализ расходов от финансовой и инвестиционной деятельности

3. Основные резервы экономии и оптимизации расходов, выявленные при оценке воздействия внутренних и внешних факторов на их величину

3.1 Совершенствование ассортиментной политики организации и коммерческой работы с поставщиками

3.2 Оптимизация расходов по основным статьям

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Требования к содержанию расчетно-аналитическому (2 глава) и проектно-исследовательскому (3 глава) разделам курсовой работы:

1. В 3-ей главе должны быть представлены конкретные предложения по выявлению резервов роста, повышению эффективности использования ресурсов и затрат, разработке прогнозов и т.п. согласно заявленной теме курсовой работы.

2. Независимо от темы курсовой работы в разделе 2.1 должна быть представлена информация по анализу основных показателей финансово-экономической деятельности организации за актуальный период в виде таблицы:

Таблица 2.1. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности торговой организации (указать название) загг., млн. р.

Показатели	год, предшеству ющий отчетному	отчетный год	Отклонение	Темп изменения, %
1	2	3	4	5
Товарооборот и/или выручка (за минусом налогов и сборов) а) в действующих ценах б) в сопоставимых ценах				
Доход от реализации (валовая прибыль), сумма				
Уровень дохода от реализации, в % к товарообороту				
Расходы на реализацию, сумма				
Уровень расходов от реализации, в % к товарообороту				
Прибыль от реализации				
Рентабельность продаж, в % к товарообороту				
Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности				
Прибыль (убыток) от финансовой деятельности				
Прибыль (убыток) до налогообложения				
Налог на прибыль				
Изменение отложенных налоговых активов				
Изменение отложенных налоговых обязательств				
Чистая прибыль (убыток)				
Рентабельность (по чистой прибыли), %				
Среднегодовая стоимость основных средств				
Фондоотдача				
Среднесписочная численность работников, чел.				
в т.ч. численность торгово-оперативного персонала				
Удельный вес торгово-оперативного персонала, %				
Фонд заработной платы				
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.				
Производительность труда				
в т.ч. торгово-оперативного персонала				
Торговая площадь, кв. м				
Товарооборот на 1 кв. м торговой площади				

3. При заполнении таблицы 2.1 использовать информацию, раскрываемую в «Отчете о прибылях и убытках» за соответствующий период, а также предоставленную объектом исследования аналитическую информацию за текущий период.
4. После таблицы 2.1 дать оценку полученным показателям, обосновать причины их роста (снижения), применив методику факторного анализа.
5. При проведении анализа согласно предмету исследования использовать также (помимо указанной выше исходной информации) данные статистической и бухгалтерской отчетности торговой организации, аналитические данные, результаты анализа внешней и внутренней среды торговой организации.
6. Курсовую работу оформлять в соответствии со стандартами СТП 20-04-2008 «Общие требования к содержанию и порядок выполнения студенческих работ» и СТП 20-05-2008 «Правила оформления студенческих работ».

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Нормативные и законодательные акты

1. Указ. Президента Республики Беларусь от 18 января 2019 г. № 27 «Об оплате труда работников бюджетных организаций».
2. Закон Республики Беларусь «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь» от 8 января 2014 г. № 128-3 // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.01.2014, 2/2126) – новая редакция <Н11400128>.
3. Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9 января 2002 г. № 90-3 (изменения и дополнения от 4 января 2014 г. № 106-3) // (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, от 29.10.2015 N 313-3.) <Н11400106>
4. Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» от 8 января 2018 г. № 98-3// (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 02.02.2018, 2/2536) – новая редакция <Н11800098>
5. Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: Утв. Постановлением Министерства финансов РБ и Министерства экономики РБ от 27.12.2011 г. №140/206 (в ред. от 04.10.2017).
6. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов, утв. Постановлением Министерства финансов РБ 30.09.2011 №102 (в редакции Постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 22 декабря 2018 г. № 74 (зарегистрировано в Национальном реестре - № 8/33714 от 29.12.2018 г.) <W21833714>).
7. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: Утв. Постановлением Министерства финансов РБ от 30.04.2012 г. №26 (в ред. постановления Минфина от 08.02.2013 N 11).
8. Инструкция о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов: постановлением Минэкономики, Минфина и Минстройархитектуры от 27.02.2009 № 37/18/6 (в ред .19.12.2019.№ 25/79/70).
9. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: Постановление Совета Министров РБ от 12.12.2011 г. №1672 в ред. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 января 2016 г. № 48 Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 28.01.2016, 5/41599) <С21600048>.

ЛИТЕРАТУРА

Основная:

10. Афанасеко, И.Д. Торговое дело : для бакалавров и магистров: учебник / И.Д.Афанасенко, В.В.Борисова. – СПб : Питер, 2015 . – 381 с.
11. Экономика торговли : учеб. пособие. В 2 ч. Ч.1 / А. З. Коробкин [и др.]; под ред. А. З. Коробкина. – Минск : Вышэйшая школа, 2020. – 271 с.
12. Экономика торговой отрасли: учебник для бакалавров / Р.И.Шакланова, В.В.Юсова . – М.: Издательство Юрайт, 2016 – 468 с.

Дополнительная:

13. Агафонова, М. Н. Экономический анализ в оптовой и розничной торговле и документооборот / М. Н. Агафонова. – М. : ГроссМедиа, 2018.
14. Ветлужских, Е. Мотивация и оплата труда. Инструменты. Методика. Практика / Е. Ветлужских. - М.: Альпина Паблишер, 2018 . – 149 с.
15. Ветлужских, Е. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI / Е. Ветлужских. - М.: Альпина Паблишер, 2018 . – 218 с.
16. Марр, Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Б. Марр. - М.: Бином, 2018 . – 344 с.
17. Парамонова, Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли / Т.Н. Парамонова, И.Н.Красюк - М.: КноРус, 2015. – 120 с.
18. Прыгун, И.В. Экономика торговой организации : лабораторный практикум / И.В.Прыгун, С.И. Кабушкина. – Минск: БГЭУ, 2017. – 178 с.
19. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В.Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2017 . – 608с.
20. Экономика торговли: учебное пособие. В 2ч. Ч.1 / А.З.Коробкин [и др.]; под ред. А.З.Коробкина . – Минск: Вышэйшая школа, 2020 . – 271 с.

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ ФОРМ ДИАГНОСТИКИ

Устная форма диагностики:

1. Собеседования.
2. Доклады на семинарских занятиях.
3. Доклады на конференциях.
4. Устные зачеты.
5. Устные экзамены.
6. Оценивание на основе деловой игры.

Письменная форма диагностики:

1. Тесты.
2. Контрольные опросы.
3. Контрольные работы.
4. Письменные отчеты по аудиторным (домашним) практическим упражнениям.
5. Рефераты.
6. Отчеты по научно-исследовательской работе.
7. Письменные зачеты.
8. Письменные экзамены.
9. Оценивание на основе модульно-рейтинговой системы.
10. Оценивание на основе деловой игры.

Устно-письменная форма диагностики:

1. Отчеты по аудиторным практическим упражнениям с их устной защитой.
2. Отчеты по домашним практическим упражнениям с их устной защитой.
3. Зачеты.
4. Экзамены.
5. Оценивание на основе модульно-рейтинговой системы.
6. Оценивание на основе деловой игры.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УВО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Коммерческая деятельность	Коммерческой деятельности и рынка недвижимости	нет	Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики торговли и услуг (протокол № от 14.05.2020 г.)

ДОПОЛНЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ К УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЕ УВО
на 2020/2021 учебный год

№ п/п	Дополнения и изменения	Основание
1.		

Учебная программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики торговли и услуг (протокол №10 от 14.05.2020 г.)

Заведующий кафедрой
канд.экон.наук, доцент _____ (И.М.Микулич)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета
канд.экон.наук, доцент _____ (А.И. Ерчак)