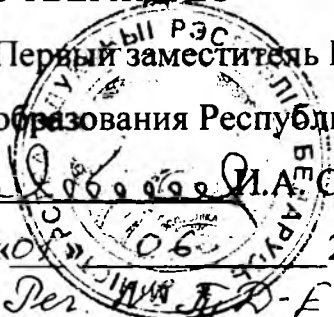


# Министерство образования Республики Беларусь

Учебно-методическое объединение по экономическому образованию

УТВЕРЖДАЮ

Первый заместитель Министра  
образования Республики Беларусь

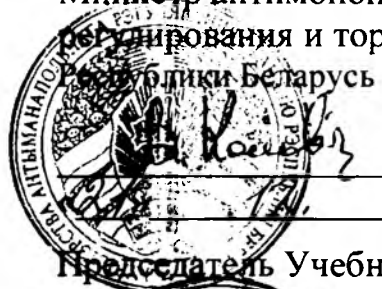
  
*И.А. Старовойтова*  
«07» 10 2022г  
*Per. И.А. Старовойтова*

## ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

Типовая учебная программа по учебной дисциплине  
для специальностей 1 - 25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»,  
1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство»

СОГЛАСОВАНО

Министр антимонопольного  
регулирующего и торгового  
делами Республики Беларусь



*В.В. Колтович*  
2021

Председатель Учебно-методического  
объединения по экономическому  
образованию



*А.В. Егоров*  
2021

СОГЛАСОВАНО

Начальник Главного управления про-  
фессионального образования Мини-  
стерства образования Республики  
Беларусь

*С.А. Касперович*  
«18» 05 2022

Проректор по научно-методической  
работе Государственного учреждения  
образования «Республиканский инсти-  
тут высшей школы»

*И.В. Титович*  
«18» 05 2022

Эксперт-нормоконтролер

*И.В. Шестаков*  
«16» 05 2022

Информация об изменениях размещается на сайтах:

<http://www.edustandart.by>  
<http://www.nihe.bsu.by>

Минск 2022

## **СОСТАВИТЕЛИ:**

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

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

## **РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

Кафедра экономики торговли учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» (протокол № 3 от 9 ноября 2021 г.) заведующий кафедрой Гасанова Т.В., кандидат экономических наук, доцент;

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

## **РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ В КАЧЕСТВЕ ТИПОВОЙ:**

Кафедрой экономики торговли и услуг учреждения образования "Белорусский государственный экономический университет"

(протокол № 4 от 11 ноября 2021 г.)

Научно-методическим советом учреждения образования "Белорусский государственный экономический университет"

(протокол № 4 от 16.12 2021 г.)

Научно-методическим советом по товароведению и экспертизе товаров и Учебно-методического объединения по экономическому образованию

(протокол № 2 от 11.01 2022 г.)

Ответственный за редакцию: Микулич И.М.

Ответственный за выпуск: Микулич И.М.

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

### ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Эффективность функционирования национальной экономики и экономическая безопасность страны в условиях интеграции и глобализации определяются эффективностью работы как отдельных субъектов хозяйствования, так и отдельных ее 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 завершенной 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 основная ее доля 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.

Типовая учебная программа по учебной дисциплине «Экономика торговли» отражает требования образовательных стандартов высшего образования I ступени по специальностям 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» и 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство».

Экономика торговли, как наука, в то же время представляет собой совокупность практических навыков, приемов и умения, обеспечивающих поиск вариантов наиболее эффективного функционирования торговой отрасли с учетом внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на развитие торговли и потребительского рынка.

### ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель** учебной дисциплины «Экономика торговли»: сформировать экономическое мышление и обеспечить студентов знаниями, навыками коммерческой деятельности, научить эффективно использовать имеющиеся ресурсы в целях наиболее полного удовлетворения потребностей населения и общества, определять экономическую стратегию развития торговли страны, ее

регионов, организаций, предприятий, оценивать тенденции и закономерности их развития в конкретно складывающихся условиях и принимать эффективные решения, обеспечивающие конкурентоспособность отрасли в целом и ее субъектов на потребительском рынке.

**Задачи учебной дисциплины:**

обеспечить теоретическую подготовку будущих специалистов торговых организаций 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 научной, исследовательской и практической работы;

сформировать практические навыки проведения и оформления результатов исследований;

обеспечить внедрение в практику хозяйствования новой философии делового человека.

Материал, изложенный в типовой учебной программе, формировался на основе изучения и анализа мирового опыта развития торговли и переосмысления теоретических и методологических разработок отечественных и зарубежных ученых по проблемам торговли. Учебная дисциплина «Экономика торговли» тесно увязан с другими учебными дисциплинами по специальности, в том числе «Коммерческая деятельность», «Организация и технология торговли», «Электронная коммерция» и др.

### ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате изучения учебной дисциплины «Экономика торговли» формируется следующая базовая профессиональная компетенция:

применять методологию расчета основных показателей производственно-хозяйственной деятельности организации, самостоятельно анализировать полученные результаты и обосновывать решения по вопросам, связанным с экономической и коммерческой деятельностью организаций торговли, понимать место и роль организации торговли в развитии национальной экономики.

В рамках образовательного процесса по данной учебной дисциплине студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся 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 затрат, увеличения доходов и прибыли, ускорения оборачиваемости оборотного капитала;

методы анализа и оценки эффективности использования ресурсного потенциала организации;

пути улучшения финансового положения организации;

методы оценки экономической и социальной эффективности организации отрасли;

**уметь:**

анализировать показатели эффективности использования оборотных средств, товарных, трудовых и финансовых 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, бизнес-планы;

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

**владеть:**

навыками выполнения экономических расчетов в области анализа, планирования и прогнозирования современных тенденций потребительского рынка;

методами анализа эффективности и результативности деятельности торговой сферы и торговых организаций;

подходами к оценке эффективности использования ресурсов торговых организаций;

инструментарием разработки мероприятий по достижению целей развития торговли и торговых организаций;

технологией разработки плана социально-экономического развития организации и его важнейших бюджетов, бизнес-планов;

способами выявления и повышения эффективности использования ресурсов и наращивания потенциала торговли;

основными подходами к разработке отдельных компонентов стратегии и тактики поведения торговой организации.

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 учреждением высшего образования (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.).

Данная типовая учебная программа рассчитана:

для специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров» на 202 часа, из них – 92 аудиторных часа. Примерное распределение аудиторного времени по видам занятий: лекции – 48 часов, практические – 44 часа. Рекомендуемая форма текущей аттестации – экзамен;

для специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое предпринимательство» на 216 часов, из них – 104 аудиторных часа. Примерное распределение аудиторного времени по видам занятий: лекции – 50 часов, лабораторные – 4 часа, практические – 50 часов. Рекомендуемая форма текущей аттестации – зачет, экзамен.

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
**для специальности 1-25 01 09 «Товароведение и экспертиза товаров»**

№ п/п	Наименование разделов, тем	Количество аудиторных часов		
		Всего	лекции	практические
	<b>Раздел 1. Экономическая среда функционирования отрасли и субъектов хозяйствования</b>			
1.	Торговля в системе национальной экономики	3	2	1
2.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	3	2	1
3.	Покупательский спрос и предложение товарных ресурсов: формы проявления, механизм формирования и учета в деятельности торговых организаций	4	2	2
4.	Торговая организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	4	2	2
5.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	4	2	2
	<b>Раздел 2. Количественные результаты функционирования торговых организаций</b>			
6.	Товарооборот как экономическая категория и ключевой показатель результативности национальной экономики	4	2	2
7.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	8	4	4
8.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	6	2	4
	<b>Раздел 3. Экономическая эффективность и результативность деятельности торговли</b>			
9.	Эффект, результативность и эффективность – основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	4	2	2
10.	Затраты и расходы торговли	8	4	4
11.	Доходы торговли	4	2	2
12.	Прибыль и рентабельность торговли	8	4	4
	<b>Раздел 4. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития торговли</b>			
13.	Экономический потенциал и его составляющие элементы	4	2	2
14.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	8	4	4

15.	Основные средства торговли	6	4	2
16.	Оборотные средства торговли	6	4	2
17.	Информационные и финансовые ресурсы, их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития торговли	4	2	2
18.	Комплексная оценка эффективности функционирования торговли и развития ее потенциала	4	2	2
	<b>Итого</b>	<b>92</b>	<b>48</b>	<b>44</b>



**ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
**для специальности 1-25 01 14 «Товароведение и торговое**  
**предпринимательство»**

№ п/п	Наименование разделов, тем	Количество аудиторных часов			
		Всего	Лекции	Практические	Лабораторные
	<b>Раздел 1. Экономическая среда функционирования торговли и субъектов хозяйствования</b>				
1.	Торговля в системе национальной экономики	3	2	1	
2.	Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития	3	2	1	
3.	Покупательский спрос и предложение товарных ресурсов: формы проявления, механизм формирования и учета в деятельности торговых организаций	6	4	2	
4.	Торговая организация как субъект хозяйствования и бизнес-структура	4	2	2	
5.	Хозяйственный механизм функционирования торговли	4	2	2	
	<b>Раздел 2. Количественные результаты функционирования торговых организаций</b>				
6.	Товарооборот как экономическая категория и ключевой показатель результативности национальной экономики	4	2	2	
7.	Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование	8	4	4	
8.	Механизм управления товарным обеспечением и товарными запасами	6	2	4	
	<b>Раздел 3. Экономическая эффективность и результативность деятельности торговли</b>				
9.	Эффект, результативность и эффективность – основополагающие критерии современного хозяйственного механизма	4	2	2	
10.	Затраты и расходы торговли	10	4	6	
11.	Доходы торговли	6	2	4	
12.	Прибыль и рентабельность торговли	10	4	4	2
	<b>Раздел 4. Экономический потенциал и экономические ресурсы как основа развития торговли</b>				
13.	Экономический потенциал и его составляющие	4	2	2	

	элементы				
14.	Трудовые ресурсы и оплата труда в торговле	8	4	4	
15.	Основные средства торговли	8	4	4	
16.	Оборотные средства торговли	6	4	2	
17.	Информационные и финансовые ресурсы, их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития торговли	4	2	2	
18.	Комплексная оценка эффективности функционирования торговли и развития ее потенциала	6	2	2	2
	<b>Итого</b>	<b>104</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>4</b>

## СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

### РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЛИ И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

#### Тема 1. Торговля в системе национальной экономики

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

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 ее 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, ее 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. Социально-потребительский комплекс: принципы формирования и направления развития**

Экономическая система и подсистемы общества: социально-экономическая; природно-экономическая; демографическая; технико-экономическая. Результат экономической системы и условия для ее развития. Структура социально-экономической системы и ее элементы.

Экономическая среда, ее субъекты и объекты. Основные факторы экономической среды. Внешняя и внутренняя среда, их основные элементы и свойства. Макро- и микросреда функционирования субъектов рынка. Факторы прямого и косвенного воздействия, оценка силы их влияния. Факторы и условия, определяющие устойчивость субъекта хозяйствования

Понятие социально-потребительского комплекса. Состав отраслей, его образующих. Задачи, решаемые потребительским комплексом. Производственный элемент комплекса. Социально-культурный и социально-бытовой элементы комплекса. Взаимосвязи в социально-потребительском комплексе. Особенности в деятельности структур потребительского комплекса. Критерии эффективности функционирования социально-потребительского комплекса.

Рынок потребительских товаров и услуг: сущность, роль и задачи, структура, элементы, функции и свойства, способы взаимодействия. Взаимосвязь с потребительским комплексом и особенности функционирования в современных условиях хозяйствования. Специфические признаки рынка потребительских товаров и услуг. Регуляторы рынка. Показатели эффективности механизма функционирования потребительского 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, надежность, обмен информацией, координация, последовательность действий, выполнение договоров в установленные сроки и качественно, справедливое распределение прибыли, своевременное проведение платежей, планирование

запасов. Парадоксы потребительского рынка.

Механизм взаимодействия субъектов рынка потребительских товаров и услуг и их модификация.

Методы исследования состояния потребительского рынка. Емкость рынка и методы ее измерения. Общие и специфические показатели оценки емкости рынка. Информационная база оценки емкости рынка. Тенденции изменения емкости рынка. Оценка емкости интернет-торговли.

Направления и факторы трансформации торговых процессов на современном этапе развития.

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 ее получения.

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 3. Покупательский спрос и предложение товарных ресурсов: формы проявления, механизм формирования и учета 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 объем, 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 ее 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, объема и структуры. Методы прогнозирования потребительского спроса и учет результатов прогноза в деятельности

организации.

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 объем 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 4. Торговая 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: учет, 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, учет 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, ее особенности, элементы и основные черты. Торговая организация и инновационная активность. Современные форматы в торговле и перспективы их развития.

### **Тема 5. Хозяйственный механизм функционирования торговли**

Экономические интересы субъектов рынка: сущность, виды и сферы проявления. Противоречивость экономических интересов и условия достижения баланса. Принципы построения и реализации механизма взаимодействия субъектов на рынке. Показатели и оценка степени достижения экономических интересов субъектами рынка. Факторы, определяющие поведение хозяйствующих субъектов на рынке и возможности соблюдения баланса их экономических интересов.

Теоретико-методологические основы формирования и развития механизма взаимодействия и поведения субъектов на рынке. Экономический механизм взаимодействия субъектов рынка.

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

Понятие хозяйственного механизма и его сущностные характеристики. 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, хозрасчетные 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, приемы и методы экономического анализа. Система показателей, используемых при проведении анализа. Способы анализа. Факторный анализ. Использование экономико-математических методов анализа. Документальное оформление результатов анализа.

Организация хозрасчетных отношений, основанная на принципах самокупаемости и самофинансирования. Принципы хозрасчетных отношений в торговых организациях и с контрагентами. Методы сочетания полного и внутреннего хозрасчета. 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.

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 отчету и отчетности.

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

## **РАЗДЕЛ 2. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

### **Тема 6. Товарооборот как экономическая категория и ключевой показатель результативности национальной экономики**

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, ее 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 учета и методика расчета. 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 7. Розничный и оптовый товарооборот: сущность, анализ и планирование**

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

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

Экономическая сущность розничного товарооборота. Состав и структура розничного товарооборота. Понятие физического объема товарооборота и методика его исчисления. Показатели розничного товарооборота, их взаимосвязь и взаимообусловленность. Факторы, определяющие объем и структуру розничного товарооборота. Связь розничного товарооборота со спросом населения на товары. Методы государственного регулирования розничного товарооборота. Учет и виды статистической отчетности по розничному товарообороту и порядок составления отчета. Оборотные налоги и порядок их включения в выручку организации. Тенденции развития розничного товарооборота. Система управления розничным товарооборотом на макро-, мезо- и микроуровне. Стратегия развития и планирование розничного товарооборота. Методы статистического наблюдения за розничным товарооборотом.

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

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

Товарооборот организаций общественного питания – как часть розничного товарооборота. Сущность, состав, структура и характеристика товарооборота общественного питания. Анализ товарооборота и производственной программы организаций общественного питания. Особенности прогнозирования и планирования товарооборота общественного питания. Методы расчета производственной программы и выпуска обеденной продукции. Планирование продажи покупных товаров и оборота по продаже продукции собственного производства. Факторы роста объемов 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 объема и структуры оптового товарооборота. Звенность товародвижения, методика определения ее влияние на оптовый оборот. Определение зоны обслуживания оптовой организации.

Алгоритм расчета неиспользованных резервов роста товарооборота оптовой организации. Учет и виды статистической отчетности по оптовому товарообороту и порядок составления отчетов.

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

Методы прогнозирования оптового товарооборота и товарооборота оптовой организации. Порядок расчетов 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 и определяющие факторы. Методика анализа развития внешнеторгового оборота. Методы прогнозирования и планирования, оценка надежности планирования внешнеторгового оборота.

## **Тема 8. 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 объем 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, товарооборачиваемости, нормирования и планирования товарных запасов в организациях общественного питания. Специфика управления товарными запасами в оптовой торговле. Особенности анализа и расчета плановой величины товарных запасов в оптовой торговле.

### **РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЛИ**

#### **Тема 9. 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 10. 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. Издержкоемкость реализации товаров и методы ее 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 11. 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 расчета 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 надежность прогнозных расчетов 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 12. Прибыль и рентабельность торговли**

Прибыль как экономическая категория и обобщающий показатель результатов деятельности хозяйствующих субъектов. Функции прибыли. Виды

прибыли. Порядок исчисления и методы учета 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 расчетов.

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 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ**

##### **Тема 13. Экономический потенциал и его составляющие элементы**

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 14. 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 ее организации. Сущность процесса управления стимулированием труда. Государственное регулирование оплаты труда.

Формы и системы оплаты труда. Повременная заработная плата, ее сущность и условия эффективного применения. Сдельная заработная плата, ее 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 15. Основные средства торговли**

Понятие, экономическая сущность, состав, назначение основных фондов и основных средств 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 средств. Структура основных средств. Факторы, влияющие на объем и структуру основных средств. Виды оценки основных фондов. Показатели, характеризующие движение и уровень технического состояния основных средств.

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

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 16. Оборотные 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 объем 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 17. Информационные и финансовые ресурсы, их роль в обеспечении устойчивого позиционирования и развития торговли**

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.

Понятие финансового обеспечения и финансовых ресурсов торговли. Принципы организации финансовой деятельности в торговле и способы ее финансирования. Основные направления использования финансовых ресурсов. Управление финансовыми ресурсами: задачи и содержание процесса управления.

Источники образования финансовых ресурсов. Внешние и внутренние источники формирования собственных финансовых ресурсов. Особенности образования собственного капитала в организациях различных хозяйственно-правовых форм. Источники привлечения заемных финансовых ресурсов. Критерии определения предельного объема привлечения заемных средств.

Значение различных видов ресурсов в обеспечении устойчивой позиции торговой организации на рынке.

### **Тема 18. Комплексная оценка эффективности функционирования организаций торговли и развития ее 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 примененных 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.

**ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ****ЛИТЕРАТУРА****Основная**

1. Экономика торговли : учебное пособие. В 2 ч. Ч.1 / А. З. Коробкин [ и др.]; под ред. А.З. Коробкина . – Минск: Вышэйшая школа, 2020. – 271 с.
2. Экономика торговли. Экономика отрасли : практикум для реализации содержания образовательных программ высшего образования I ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / Белкоопсоюз, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Кафедра экономики торговли ; [авт.-сост.: Т. В. Гасанова, Т. Н. Сыроед, Т. В. Емельянова и др.]. – Гомель : БГЭУ, 2019. – 152 с.
3. Экономика торговой отрасли: учебник для бакалавров / Р.И. Шакланова, В.В. Юсова . – М.: Издательство Юрайт, 2016 – 468 с.

**Дополнительная**

1. Агафонова, М. Н. Экономический анализ в оптовой и розничной торговле и документооборот / М. Н. Агафонова. – М. : ГроссМедиа, 2018.
2. Прыгун, И. В. Экономика торговой организации : лабораторный практикум / И. В. Прыгун, С. И Кабушкина. – Минск: БГЭУ, 2017. – 178 с.
3. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2017 . – 608 с.
4. Сыроед, Т. Н. Экономика организации торговли : пособие для реализации содержания образовательных программ высшего образования 1-й ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / Т. Н. Сыроед, А. З. Коробкин, Н. А. Сныткова ; под общей редакцией А. З. Коробкина ; Белкоопсоюз, Учреждение образования "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации". – 2-е изд., исправленное. – Гомель : Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2018. – Ч. 1. – 2018. – 275 с. : ил., табл.
5. Сыроед, Т. Н. Экономика организации торговли : пособие для реализации содержания образовательных программ высшего образования 1-й ступени и переподготовки руководящих работников и специалистов / Т. Н. Сыроед, А. З. Коробкин, Н. А. Сныткова ; под общей редакцией А. З. Коробкина ; Белкоопсоюз, Учреждение образования "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации". – 2-е изд., исправленное. – Гомель : Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2018. – Ч. 2. – 2018. – 255 с. : ил., табл.
6. Шакланова, Р. И. Экономика торговой отрасли : учебник для бакалавров: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Р. И. Шакланова, В. В. Юсова ; Санкт-Петербургский гос. экон. ун-т. – М.: Юрайт, 2016. – 466, [2] с. : ил. – (Бакалавр. Базовый курс).

### **Нормативные правовые акты**

1. 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 <H11400128>.

2. 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.) <H11400106>

3. 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 <H11800098>

4. 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).

5. 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>).

6. 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).

7. 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).

8. 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) <C21600048>.

### **Методические рекомендации по организации и выполнению самостоятельной работы обучающихся по учебной дисциплине**

Управляемая самостоятельная работа студентов (далее – УСРС) – это вид учебной деятельности обучающихся в процессе освоения образовательных программ высшего образования, осуществляемой самостоятельно вне аудитории (в библиотеке, научной лаборатории, в домашних условиях и т.д.) с использованием различных средств обучения и источников информации.

Целями УСРС являются:

развитие учебно-познавательной деятельности студентов;

формирование умений и навыков самостоятельного приобретения знаний, их обобщения и применения на практике;

саморазвитие и самосовершенствование.

Основными направлениями УСРС являются:

ознакомление с программой учебной дисциплины;

изучение списка рекомендуемой литературы по учебной дисциплине, подбор дополнительной литературы;

освоение лекционного материала и его расширение в процессе изучения рекомендуемой литературы;

подготовка к семинарским занятиям в соответствии с заранее разработанным планом;

подготовка к выполнению диагностических форм контроля (тесты, устные опросы и др.);

подготовка к экзамену.

Для самостоятельной работы студенты должны знать цель и задачи изучения учебной дисциплины, ориентироваться в формах проведения занятий и формах контроля. Оценить уровень самостоятельной подготовки можно на основании вопросов для контроля и самопроверки, тестов и задач.

Задачами УСРС в рамках учебной дисциплины являются:

формирование у студентов системных фундаментальных знаний в области денежно-кредитных отношений;

изучение сущности денег и кредита, их необходимости и роли в современном рыночном хозяйстве и регулировании макроэкономических процессов;

рассмотрение закономерностей денежного оборота, организации платежной системы и форм безналичных расчетов;

исследование содержания и структуры денежной и кредитной систем, их особенностей ;

изучение структуры и механизма функционирования рынка ссудных капиталов, особенностей проведения операций на нем;

определение тенденций построения и организации современных банковских систем и их элементов, особенностей банковской деятельности;

изучение основных видов банковских операций, формирование современного представления о месте и роли центральных и коммерческих банков в рыночной экономике;

рассмотрение теоретических и организационных основ международных валютно-кредитных отношений и построения валютных систем;

определение особенностей организации международных расчетов и международного кредита, деятельности международных кредитно-финансовых организаций.

Структура УСРС по учебной дисциплине может включать лекции и практические занятия, вынесенные на самостоятельное изучение. При этом студенты адресуются к источникам информации, содержащимся в списке рекомендованной литературы. В лекциях рассматриваются узловые теоретические проблемы и вопросы учебной дисциплины. Практические

занятия проводятся по основным темам учебной дисциплины с целью более глубокого изучения лекционного материала. Практические занятия позволяют приобрести навыки решения конкретных практических ситуаций, а также дают возможность контролировать степень усвоения лекционного материала, законодательных и нормативных актов, материалов учебных пособий и периодической печати по вопросам учебной дисциплины. При выполнении УСРС по практическим занятиям у студентов формируются умения и навыки решения конкретных практических задач и ситуаций.

Целями управляемой самостоятельной работы являются:

- активизация учебно-познавательной деятельности студентов;
- формирование у студентов умений и навыков самостоятельного приобретения и обобщения знаний;
- формирование у студентов умений и навыков самостоятельного применения знаний на практике;
- саморазвитие и самосовершенствование.

Научно-методическое обеспечение УСР по учебной дисциплине базируется на методических материалах учебной дисциплины и состоит из:

- учебной программы;
- учебно-методического комплекса;
- электронного учебно-методического комплекса;
- базового курса лекций;
- наглядного сопровождения лекций в PowerPoint;
- наглядных и раздаточных материалов для проведения практических занятий;
- средств контроля: тестов, контрольных заданий и др.

Управляемая самостоятельная работа студентов – это УСР, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя и контролируемая им на определенном этапе обучения. Для методической поддержки УСР преподавателем проводятся консультации в соответствии с утвержденным графиком.

## ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ СРЕДСТВ 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.