

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет экономический



УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

Хагуров Т.А.

« 24 »

мая

2021г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.18 ЭКОНОМИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Направление подготовки/специальность: 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль)/специализация: все профили

Форма обучения : очная, очно-заочная

Квалификация: БАКАЛАВР

Краснодар 2021

Рабочая программа дисциплины Б1.В.18 ЭКОНОМИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки / специальности **38.03.06 «Торговое Дело»**.

Программу составил(и):

Н.Р. Чекашкина

старший преподаватель кафедры
маркетинга и торгового дела

Рабочая программа дисциплины Б1.В.18 ЭКОНОМИКА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела протокол № _____ «____» _____ 2021 г.

Заведующий кафедрой
маркетинга и торгового дела

Костецкий А. Н.

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № _____ «____» _____ 2021 г.

Председатель УМК факультета,
д-р экон.наук, проф. Л.Н. Дробышевская

Рецензенты:

_____ Верещагин В.А., директор ООО «Фабрика джемов KF»

_____ Никулина О.В., доктор экономических наук, профессор
кафедры «Мировая экономика и менеджмент» ФГБОУ ВО «КубГУ»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Цель дисциплины – изучить и сформировать у студентов представление о коммерческом предприятии и его деятельности в сфере экономики, направленной на доведение до потребителей материальных благ с учетом факторов, влияющих непосредственно на эффективную деятельность торгового предприятия.

Курс отражает весь комплекс вопросов экономики торговой организации и ставит задачу формирования у будущих специалистов знаний, умений и практических навыков в сфере деятельности организаций торговли. В курсе рассмотрены как общие аспекты функционирования предприятий, так и особенности деятельности организаций торговли: розничный товарооборот и его товарное обеспечение, товарооборот общественного питания, оптовый товарооборот и др. Особое внимание уделено анализу и планированию деятельности торговых предприятий, логистике и управлению запасами, хозяйственному риску и угрозе банкротства.

1.2 Задачи дисциплины

Задачи дисциплины заключаются в приобретении умений и навыков использования теоретических знаний в области организации предприятий сферы торговли, а также формировании необходимых для профессиональной деятельности компетенций и могут быть уточнены следующим образом:

- Овладеть знаниями об экономических основах коммерческой деятельности;
- Изучить сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле;
- Понять роль торговли в обращении товаров и услуг и в целом прикладное значение коммерческой деятельности;
- Сформировать представление об экономических показателях, характеризующих эффективность коммерческой деятельности;
- Сформировать знания и навыки в сфере управления экономической сферой коммерческого предприятия.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Экономика торгового предприятия» относится к обязательной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на втором курсе по очной и очно-заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Изучение курса «Экономика торгового предприятия» проходит в тесной связи с другими дисциплинами экономического и гуманитарного направления, преподаваемыми в университете. Дисциплина «Экономика торгового предприятия» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь и коррелирует с дисциплинами «Общая экономическая теория», «Торгово-коммерческая деятельность», «Основы товароведения и экспертизы». Ее успешное освоение предполагает параллельное изучение дисциплин «Бухгалтерский учет в торговле», «Микроэкономика», «Организационное поведение» «Менеджмент в коммерческих организациях». В свою очередь дисциплина «Экономика торгового предприятия» является базой для изучения таких дисциплин как «Розничные торговые предприятия и сети», «Ценообразование на коммерческом предприятии», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», «Маркетинг» и «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов.	
ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; - маркетинговый инструментарий для проведения маркетингового исследования для целей организации; - технологии проведения маркетинговых исследований.
	Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - использовать различные методики расчета экономической эффективности торгового предприятия; - организовать маркетинговое исследование в целях выявления проблемы экономического свойства на торговом предприятии.
	Владеет (навыками к осуществлению трудовых действий): - терминологическим аппаратом для понимания экономических основ торговой деятельности предприятия; - теоретическими основами и пониманием значения экономических показателей для определения эффективной деятельности; - методами расчета и анализа экономических показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; -технологиями проведения маркетингового исследования для целей выявления и расчета экономической эффективности торгового предприятия.

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц (180 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ	Форма обучения			
	очная		очно-заочная	
	Всего часов	3 семестр (часы)	Всего часов	4 курс (часы)
Контактная работа, в том числе:	72,3	72,3	30,3	30,3
Аудиторные занятия (всего):	68	68	24	24
занятия лекционного типа	34	34	12	12
лабораторные занятия	-	-	-	-

практические занятия	18	18	12	12
семинарские занятия	16	16	-	-
Иная контактная работа:	4,3	4,3	6,3	6,3
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4	6	6
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3	0,3	0,3
Самостоятельная работа, в том числе:	36	36	78	78
Контрольная работа	8	8	16	16
Расчётно-графическая работа (РГР) (подготовка)	12	12	26	26
Реферат/эссе (подготовка)	4	4	8	8
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)	12	12	28	28
Контроль:	35,7	35,7	35,7	35,7
Подготовка к экзамену	35,7	35,7	35,7	35,7
Общая трудоемкость	час.	144	144	144
	в том числе контактная работа	72,3	72,3	30,3
	зач. ед	4	4	4

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре (на 2 курсе) (очная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Торговое предприятие на потребительском рынке	8	2	2	-	4
2	Товарооборот и товарное обеспечение деятельности торгового предприятия	12	4	4	-	4
3	Труд и трудовые ресурсы торгового предприятия	6	2	2	-	2
4	Оплата и стимулирование труда на торговом предприятии	6	2	2	-	2
5	Материально-технические ресурсы торговой организации	12	4	4	-	4
6	Нематериальные активы торгового предприятия	12	4	4	-	4
7	Доходы торгового предприятия	12	4	4	-	4
8	Расходы организации: затраты, расходы и издержки	12	4	4	-	4
9	Прибыль и финансы торгового предприятия	12	4	4	-	4
10	Анализ, планирование и стратегия развития торгового предприятия	12	4	4	-	4
	ИТОГО по разделам дисциплины	104	34	34	-	36
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	4			-	
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3			-	
	Подготовка к текущему контролю	35,7			-	
	Общая трудоемкость по дисциплине	144			-	

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре (на 2 курсе) (очно-заочная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Торговое предприятие на потребительском рынке	8	1	1	-	6
2	Товарооборот и товарное обеспечение деятельности торгового предприятия	10	1	1	-	8
3	Труд и трудовые ресурсы торгового предприятия	10	1	1	-	8
4	Оплата и стимулирование труда на торговом предприятии	10	1	1	-	8
5	Материально-технические ресурсы торговой организации	10	1	1	-	8
6	Нематериальные активы торгового предприятия	10	1	1	-	8
7	Доходы торгового предприятия	10	1	1	-	8
8	Расходы организации: затраты, расходы и издержки	12	2	2	-	8
9	Прибыль и финансы торгового предприятия	10	1	1	-	8
10	Анализ, планирование и стратегия развития торгового предприятия	12	2	2	-	8
	ИТОГО по разделам дисциплины	102	12	24	-	78
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	6			-	
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3			-	
	Подготовка к текущему контролю	35,7			-	
	Общая трудоемкость по дисциплине	144			-	

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1.	Торговое предприятие на потребительском рынке	Торговля и её роль в обращении товаров; Основные элементы и характеристики рынка; Особенности функционирования торговых предприятий на рынке; Классификация торговых организаций.	Контрольные вопросы
2.	Товарооборот и товарное обеспечение деятельности торгового предприятия	Понятие и основные характеристики товарооборота; Анализ товарооборота в организациях торговли;	Контрольные вопросы
3.	Труд и трудовые ресурсы торгового предприятия	Состав и движение трудовых ресурсов; Анализ обеспечения трудовыми ресурсами организации торгового профиля; Особенности труда в торговых организациях.	Контрольные вопросы
4.	Оплата и стимулирование труда на торговом предприятии	Стимулирование труда и его основные формы; Методики определения фонда оплаты труда; Формы и системы оплаты труда в торговом предприятии.	Контрольные вопросы
5.	Материально-технические ресурсы торговой организации	Товарные ресурсы торговых организаций; Понятие и источники формирования товарных ресурсов; Товарные запасы как основной элемент товарных ресурсов; Количественное измерение товарных	Контрольные вопросы

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
		ресурсов; Основные и оборотные фонды торговых организаций.	
6.	Нематериальные активы торгового предприятия	Нематериальные активы торгового предприятия; Оценка нематериальных активов; Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности торгового предприятия;	<i>Контрольные вопросы</i>
7.	Доходы торгового предприятия	Доходы торгового предприятия: понятие, классификация и порядок признания; Валовые доходы торгового предприятия.	<i>Контрольные вопросы</i>
8.	Расходы организации: затраты, расходы и издержки	Понятие затрат, расходов и издержек торговых предприятий; Состав, классификация и порядок признания расходов предприятия; Операционный анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия.	<i>Контрольные вопросы</i>
9.	Прибыль и финансы торгового предприятия	Понятие прибыли торгового предприятия: роль, значение, источники образования; Классификация прибыли и виды; Формирование, распределение и использование прибыли; Финансовое состояние торговых предприятий: понятие финансов и финансовых ресурсов;	<i>Контрольные вопросы</i>
10.	Анализ, планирование и стратегия развития торгового предприятия	Анализ и планирование деятельности торговой организации; Эффективность и стратегия функционирования торгового предприятия; Логистические системы и управление запасами.	<i>Контрольные вопросы</i>

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия)

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	Торговое предприятие на потребительском рынке	Общая характеристика торговых организаций; Экономико-управленческие особенности торговых организаций; Дистанционные торговые организации.	<i>К, Т, Р</i>
2	Товарооборот и товарное обеспечение деятельности торгового предприятия	Розничный товарооборот; Оптовый товарооборот; Особенности товарооборота организаций общественного питания.	<i>К, Т, СЗ</i>
3	Труд и трудовые ресурсы торгового предприятия	Показатели эффективности использования торгового персонала.	<i>К, Т, РГЗ</i>
4	Оплата и стимулирование труда на торговом предприятии	Оплата труда в торговых организациях; Оптимальная структура оплаты труда торгового предприятия; Разработка системы премирования труда торгового персонала; Сдельная и повременная оплата труда в торговле.	<i>К, Т, РГЗ</i>
5	Материально-технические ресурсы торговой организации	Понятие амортизации основных фондов; Оборотные фонды и фонды обращения в торговой организации; Основные и оборотные средства торговой организации; Показатели эффективности использования основных и оборотных фондов.	<i>К, Т, РГЗ</i>
6	Нематериальные активы торгового предприятия	Оценка нематериальных активов; Определение срока полезного использования и амортизация нематериальных фондов;	<i>К, Т, РГЗ</i>
7	Доходы торгового предприятия	Торговые надбавки как основа формирования доходов в торговле; Доходы и цены; Измерение доходов торговых предприятий; Анализ доходов торгового предприятия;	<i>К, Т, РГЗ</i>
8	Расходы организации: затраты, расходы и издержки	Показатели затрат, расходов и издержек обращения, используемые торговым предприятием в экономических расчетах.	<i>К, Т, РГЗ</i>
9	Прибыль и финансы торгового предприятия	Количественное измерение прибыли; Рентабельность работы торговых организаций; Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность; Принципы оценки	<i>К, Т, РГЗ</i>

		финансового состояния торгового предприятия; Способы количественной оценки финансового состояния.	
10	Анализ, планирование и стратегия развития торгового предприятия	Анализ доходов торгового предприятия; Понятие эффективной деятельности торгового предприятия; Система показателей эффективной деятельности торговой организации; Хозяйственный риск и угроза банкротства.	<i>К, Т, КР</i>

Выполнение расчетно-графического задания (РГЗ), контрольной работы (КР), написание реферата (Р), коллоквиум (К), тестирование (Т), ситуационного задания (СЗ).

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка эссе, рефератов	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	Выполнение расчетно-графических заданий	Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
5	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, проблемное обучение, модульная технология, подготовка письменных аналитических работ, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций, анализа педагогических задач, педагогического эксперимента, иных форм) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Ценообразование на коммерческом предприятии».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме тестовых заданий, доклада-презентации по проблемным вопросам, разноуровневых заданий, ролевой игры, ситуационных задач, коллоквиумов, решения расчетно-графических задач и выполнения контрольных работ и **промежуточной аттестации** в форме вопросов и заданий (решения задач) к зачету.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
1. Торговое предприятие на потребительском рынке	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - сущность и значение торгово-коммерческой деятельности;	<i>К, Р, Т</i>	<i>Вопрос на экзамене</i>

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
2. Товарооборот и товарное обеспечение деятельности торгового предприятия	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; Владеет: - терминологическим аппаратом для понимания теоретических основ торговой деятельности предприятия.	К, Т, СЗ	Вопрос на экзамене
3. Труд и трудовые ресурсы торгового предприятия	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; Владеет: - терминологическим аппаратом для понимания экономических основ торговой деятельности предприятия;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене 13 - 17
4. Оплата и стимулирование труда на торговом предприятии	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене
5. Материально-технические ресурсы торговой организации	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; Владеет: - терминологическим аппаратом для понимания экономических основ торговой деятельности предприятия;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене
6. Нематериальные активы торгового предприятия	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - маркетинговый инструмент для проведения маркетингового исследования для целей организации; - технологии проведения маркетинговых исследований Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; - организовать маркетинговое исследование в целях выявления проблемы экономического свойства на торговом предприятии Владеет: - терминологическим аппаратом для понимания экономических основ торговой деятельности предприятия;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
7. Доходы торгового предприятия	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; Владеет: - теоретическими основами и пониманием значения экономических показателей для определения эффективной деятельности; - методами расчета и анализа экономических показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене
8. Расходы организации: затраты, расходы и издержки	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; - маркетинговый инструментарий для проведения маркетингового исследования для целей организации; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; Владеет: - теоретическими основами и пониманием значения экономических показателей для определения эффективной деятельности; - методами расчета и анализа экономических показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене
9. Прибыль и финансы торгового предприятия	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; Умеет: - определять / ставить экономические цели организации; - использовать различные методики расчета экономической эффективности торгового предприятия; Владеет: - теоретическими основами и пониманием значения экономических показателей для определения эффективной деятельности; - методами расчета и анализа экономических показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства;	К, Т, РГЗ	Вопрос на экзамене

Тема	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Аттестация
10. Анализ, планирование и стратегия развития торгового предприятия	ИОПК- 3.4. Содержательно объясняет и анализирует экономические механизмы функционирования торгового предприятия	Знает: - экономические показатели деятельности торгово-коммерческого предприятия; - методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; Умеет: - проводить анализ и оценку эффективности финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия; - использовать различные методики расчета экономической эффективности торгового предприятия; Владеет: - методами расчета и анализа экономических показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; -технологиями проведения маркетингового исследования для целей выявления и расчета экономической эффективности торгового предприятия.	К, Т, КР	Вопрос на экзамене

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерный перечень контрольных вопросов

1. Электронная коммерция: характерные свойства и ее составляющие;
2. Современные технологии электронной коммерции;
3. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки;
4. Розничная торговля: сущность, функции, задачи;
5. Виды реализации товара: эксклюзивное распределение, интенсивное распределение, избирательное распределение;
6. Оптовая торговля: сущность, характерные формы, роль в цепочке распределения товара от производителя до потребителя;
7. Товарно-ассортиментная политика торгового предприятия;
8. Процесс формирования объема и структуры реализации товаров на коммерческом предприятии;
9. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента;
10. Элементы обслуживания покупателей на торговом предприятии.

Примерный перечень заданий для коллоквиумов, собеседования:

1. Дайте определение электронной торговли;
2. Каковы правовые основы электронной торговли?
3. Какие факторы влияют на развитие электронной торговли?
4. Охарактеризуйте динамику развития электронной торговли;
5. Чем характеризуется оптовая и розничная торговля в электронной коммерции?

6. Приведите классификацию производителей товаров или услуг и посредников распределения товаров.
7. Охарактеризуйте структуру системы электронной коммерции РФ.

Пример расчетно-графических заданий:

Задача 1

Годовой объем продаж розничного предприятия составляет 550 тысяч долларов. Объем запасов на первое января равен 250 тысяч долларов (в стоимостном выражении). За год закупается товаров на 450 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Объем запасов на конец периода составляет 275 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Операционные расходы равны 90 тысячам долларов. Вычислите себестоимость реализованной продукции и чистую прибыль и составьте отчет о прибылях и убытках. Розничные потери при решении задачи не учитывать.

Задача 2

Объем запасов на начало периода на розничном предприятии составляет 50 тысяч долларов в розничных ценах и 35 тысяч долларов в стоимостном выражении. Чистый объем закупок за месяц равен 120 тысячам долларов в розничных ценах и 70 тысячам долларов в стоимостном выражении. Транспортные затраты составляют 5000 долларов. Объем продаж равняется 130 тысячам долларов. Скидки и снижения цен составляют 20 тысяч долларов. Физический переучет, проведенный в конце месяца, показал, что в наличии имеются запасы на сумму 10 тысяч долларов (в розничных ценах). На основании этих данных вычислите следующие величины:

- a) Общий объем товаров, имеющих для продажи, — в розничных ценах и в стоимостном выражении.
- b) Коэффициент общих затрат.
- c) Балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- d) Сокращение запасов.
- e) Скорректированную балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- f) Валовую прибыль.

Пример контрольных заданий (тест)

1. Выберите верные утверждения об электронной торговле:
 - a) электронная торговля не предоставляет информационно-правовое сопровождение взаимодействующих в сделке сторон
 - b) электронная торговля — это предпринимательская деятельность, связанная с куплей-продажей товаров и услуг, осуществляемая только с использованием глобальной сети Интернет
 - c) электронная торговля реализуется в B2G, B2B и B2C категориях (моделях) электронной коммерции
 - d) электронные сделки осуществляются в основном в режиме реального времени
2. Выберите термины, обозначающие розничную торговлю или ее виды:
 - a) vending
 - b) wholesale
 - c) van selling
 - d) traffic

- e) retail
- 4. К розничной торговле в электронной коммерции относится торговля с использованием:
 - a) бирж
 - b) интернет-витрин
 - c) интернет-магазинов
 - d) торговых автоматов
- 5. Разделите посредников в электронной коммерции по группам: вспомогательные посредники и торговые посредники:
 - a) дисконтный брокер
 - b) дистрибьютор
 - c) страховая компания
 - d) дилер
 - e) рекламное агентство

Пример ситуационного задания

Первый учитель Салман Кхан

Академия Салмана Кхана устроена максимально просто. Она публикует короткие, в 10–20 минут, видеоролики, ликвидирующие пробелы в знаниях по самым разным наукам — от математики и биологии до истории искусств. Онлайн-библиотека уроков охватывает базовые программы школы и колледжа: тут можно узнать, почему нельзя делить на ноль, послушать рассказ о главных действующих лицах Великой французской революции или посмотреть лекцию по основам кейнсианской экономики. Есть и курсы подготовки к различным тестам. Доступ к каждому из более чем 3,5 тыс. роликов открыт всем желающим; с 2010 года в них даже нет рекламы. Зарегистрировавшись на сайте Академии, можно воспользоваться дополнительными функциями: протестировать свои знания, распланировать индивидуальный график изучения материала, получить простейшую мотивацию в виде призовых очков и знаков отличия вроде «Знатока тригонометрии», которыми можно поделиться на Facebook.

В роли главного лектора выступает сам Салман Кхан: он записал свыше трех тысяч видеоуроков. При этом увидеть его в кадре невозможно: формат «учитель, доска, мел» в Академии Кхана практически под запретом. Зато каждый студент прекрасно знает голос основателя школы и его почерк, которым тот мелко исписывает черный фон цифрового планшета. Его дружелюбная манера вести уроки и способность объяснять сложное через простое завоевала симпатии множества студентов по всему миру. И их учителей: отдельные школы в США, Азии, Африке практикуют групповые уроки по лекциям Кхана, а преподаватели отслеживают с помощью сайта Академии успехи каждого обучающегося и всей группы. По урокам Кхана занимаются дети Билла Гейтса и учащиеся Африканской школы успеха в Гане.

Но гораздо важнее то, что Кхан делает не как преподаватель, а в качестве популяризатора дистанционного образования. Свое детище он видит как «первую в мире бесплатную виртуальную школу, в которой каждый человек сможет обучиться чему угодно» — и идет к этой цели семимильными шагами. На пожертвования, общая сумма которых уже перевалила за \$16 млн, он вовсе нанимает дополнительных лекторов, совершенствует функционал сайта и осваивает новые пласты наук. Журнал Time в этом году отдал Кхану четвертую строчку в рейтинге ста самых влиятельных людей планеты,

а российский инвестор Юрий Мильнер, недавно учредивший крупную премию по фундаментальной физике, считает Салмана «первым в мире учителем-суперзвездой».

Учитель по случаю

Между тем Салман Кхан даже не имеет педагогического образования — но к знаниям тянется с детства. Сын педиатра из Бангладеш и индийской эмигрантки, он был способным учеником в школьные годы, однако не смог добиться разрешения учителей окончить программу экстерном. После колледжа поступил в Новорлеанский университет, где получил стипендию MIT; оттуда он вышел бакалавром математики, электротехники и компьютерных наук. А затем заработал степень магистра в Гарвардской бизнес-школе, после чего получил место аналитика в небольшом частном хедж-фонде.

Все изменилось в 2004 году, когда Кхан играл свадьбу. На торжество съехались родственники со всех штатов; среди них оказалась его двенадцатилетняя кузина Надя. «Моя сестренка всегда была внимательной, упорной и целеустремленной — к тому же круглой отличницей, — вспоминает Салман. — Она пожаловалась мне на проблемы с математикой и плохую оценку за последний тест. Я был удивлен: мне казалось, что со своим прекрасным потенциалом Надя станет выдающимся программистом или математиком».

Кхан согласился дополнительно позаниматься с кузиной: в семье считали, что у него «математические мозги». Девочка жила в Нью-Орлеане, а сам Кхан — в Бостоне, поэтому репетиторство пришлось перенести в онлайн. Главным инструментом учителя и ученицы стал блокнот Yahoo Doodle: в нем можно было в прямом эфире рисовать и делать заметки, которые видны обоим участникам беседы — словно на грифельной доске. Подтянув Надю до очередной «пятерки», Кхан начал получать аналогичные просьбы от других родственников. Вначале он попробовал организовывать обучающие конференции через Skype, но сил это отнимало много, а толку выходило мало. Затем по совету друга он записал одну из лекций на видео и выложил ее в ноябре 2006 года на YouTube.

«Помню, поначалу я посмеялся над советом, — признается основатель Академии. — Мне казалось, что YouTube годится лишь для того, чтобы смотреть на котиков, играющих на рояле, и собак, катающихся на скейтборде, а никак не для организованного систематического обучения. Но оказалось, это не так. Теперь, три тысячи видеоуроков спустя, я сам удивляюсь, почему такая мысль не пришла мне в голову первому».

Кхан совмещал работу с репетиторством вплоть до сентября 2009 года, когда решил полностью посвятить себя некоммерческой Академии. Бюджет пришлось оставить более чем скромным: один компьютер, планшет со стилусом за 80 долларов и двадцатидолларовая программа для того, чтобы записывать происходящее на экране планшета. Так продолжалось несколько месяцев: Кхан был сам себе программистом, лектором, деканом и спонсором. Сбережения подходили к концу, когда предприниматель неожиданно получил чек на \$10 тысяч; это было самое крупное пожертвование за историю Академии. На нем стояла подпись Энн Доерр, жены знаменитого венчурного капиталиста Джона Доерра, сколотившего состояние на стартапах Кремниевой долины. После личной встречи Доерр выписала чек еще на \$100 тысяч — и позаботилась, чтобы о начинании Кхана узнали щедрые благотворители.

О Кхане заговорили все. Два месяца спустя, в июле 2010-го, Билл Гейтс со сцены Фестиваля идей в Аспене объявил себя поклонником Академии Кхана и пожертвовал на ее развитие полтора миллиона долларов, со временем пообещав добавить еще четыре. Гранты посыпались как из ведра: Google перечислила на счет Академии два миллиона, три пришло от Рида Хастингса, главы сервиса по онлайн-прокату фильмов Netflix, еще пять —

от фонда ирландского предпринимателя Шона О'Салливана. «Главная в этой истории — жена Кхана, — уверен Билл Гейтс. — Она согласилась на то, чтобы он ради авантюры бросил успешную работу».

Виртуальный Хогвартс

Обучение через Интернет — идея, лежащая на поверхности. По оценке Гуверовского института, к 2019 году онлайн будет преподаваться половина всех образовательных программ, причем большинство из них — на бесплатной основе. Гарвард запустил онлайн-курсы еще в 1997 году, Университет Райса — в 1999-м, Массачусетский технологический — в 2002-м. Самый многообещающий коммерческий стартап, Udacity, основан минувшей весной бывшим профессором компьютерных наук Стэнфордского университета Себастьяном Труном. На первый же его курс подписалось свыше 160 тысяч пользователей, а общий размер инвестиций к зиме 2012-го достиг \$21 млн.

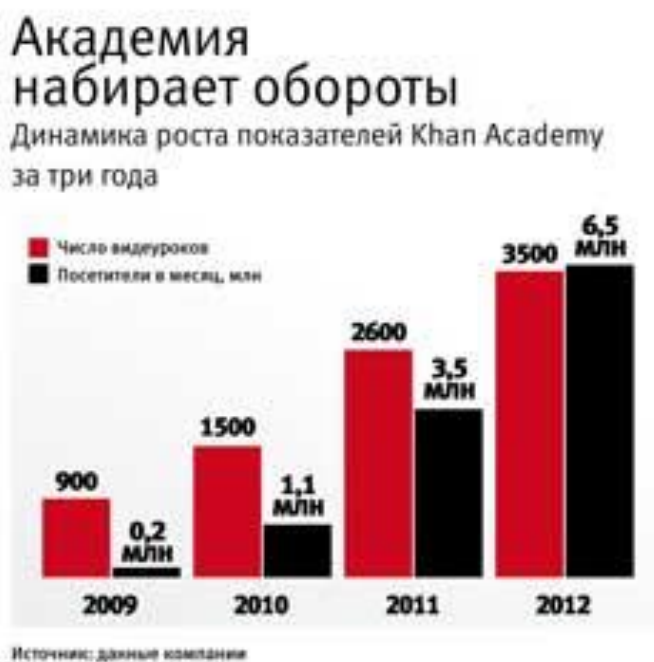
Впрочем, Кхан обходится сравнительно малыми силами (сейчас в штате Академии 37 сотрудников, большинство из которых — программисты) при гораздо более широкой аудитории. За последний год на сайте Академии Кхана побывали 45 млн человек, каждый месяц на него заходит 6,5 млн уникальных посетителей. Число просмотров видеоуроков за последние два года перевалило за двести миллионов. В Академии сложились команды

учеников и преподавателей; вместе ее посетители решили свыше 750 миллионов задач и примеров — по два миллиона в день. Нарботки Академии в качестве основного образовательного метода используют 20 тысяч преподавателей по всему миру. Стараниями волонтеров уроки Салмана Кхана переводятся на 24 языка, в том числе на китайский, суахили и русский.

Кхану удалось дать веский ответ на вопросы, ставшие камнем преткновения образовательной реформы в последние 15–20 лет: нужно ли внедрять технологические новшества в обучение, как это сделать, сколько это будет стоить. Согласно отчету Консульства

по экономическим советам при президенте США, мировые расходы на образование достигли \$3,9 трлн — примерно 5,6% ВВП планеты. Почти треть этой суммы — расходы США, хотя страна по-прежнему отнюдь не лидирует по качеству образования школьников и студентов. Как показывают тесты, каждый пятый пятнадцатилетний американец не получил базовых научных знаний, каждый четвертый не может использовать математические навыки в повседневной жизни.

«Образовательная система слишком жесткая и закостенелая, — считает Кхан. — Она заглушает природное любопытство детей. Учеба «от звонка до звонка» поощряет пассивность, угодливость системе. Дети не раскрывают свой потенциал. Небольшие частные школы тоже не панацея, они не показывают существенной разницы в результатах обучения. Снижение числа учащихся на одного преподавателя, на мой взгляд, тоже не приносит успеха». Гораздо важнее, по мнению Кхана, величина полезного учебного



времени — того времени на одного преподавателя, когда ученики действительно обретают знания. Видеоакадемия предоставляет персональный подход к обучению: лекции Кхана действительно напоминают занятия с добродушным родственником. Тем более что на типичного «ботаника» он походит слабо: в студенческие годы Кхан даже был участником группы, игравшей тяжелый металл.

Идеальная школа в его мечтах — что-то вроде Хогвартса: место, где можно раскрывать таланты детей и совмещать фундаментальные академические знания с играми или, например, сборкой роботов. В классе должно быть 75–100 учеников разного возраста, которые занимались бы с тремя–четырьмя учителями «широкого профиля». Кто-то работает за компьютером, кто-то изучает экономику, играя в настольные игры, кто-то разрабатывает мобильные приложения, кто-то лепит скульптуры. Самое важное — уйти от синхронности: нужно дать каждому ребенку возможность обучаться в удобном ему темпе, чтобы он мог полностью освоить одну тему, прежде чем перейти к другой. «Иначе получатся не знания, а швейцарский сыр с дырками», — утверждает Кхан.

Он не отрицает, что со временем может открыть не только виртуальную, но и реальную школу. Пока же основная его задача сводится к сбору денежных средств. Бюджет компании Khan Academy в этом году приблизился к \$7 млн, а в следующем составит \$10 млн. Летом Салман выпустил автобиографическую книгу «Школа на весь мир» — о том, как была создана Академия его имени — по сути, обращение к спонсорам и инвесторам. При столь обширной аудитории он мог бы легко перевести стартап на коммерческие рельсы, что регулярно советуют сделать независимые консультанты, но Кхан принципиален в решении оставить Академию бесплатной. Похоже, он решил разрушить еще один стереотип о том, каким должно быть качественное образование.

Вопросы к заданию:

1. Как развивается компания на данный момент?
2. Как вы относитесь к идее образования с Академии Салмона Кхана?
3. Какие плюсы и минусы дистанционного образования вы видите?
4. Какие ключевые фактора успеха компании вы видите?
5. Что делать дальше Салмону Кхану для дальнейшего развития своего бизнеса?
6. Может ли компания Салмона Кхана столкнуться с проблемой роста и в чем она может заключаться?

Примерные задания для контрольной работы

1. Годовой объем продаж розничного предприятия составляет 550 тысяч долларов. Объем запасов на первое января равен 250 тысяч долларов (в стоимостном выражении). За год закупается товаров на 450 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Объем запасов на конец периода составляет 275 тысяч долларов (в стоимостном выражении). Операционные расходы равны 90 тысячам долларов. Вычислите себестоимость реализованной продукции и чистую прибыль и составьте отчет о прибылях и убытках. Розничные потери при решении задачи не учитывать.

2. Объем запасов на начало периода на розничном предприятии составляет 50 тысяч долларов в розничных ценах и 35 тысяч долларов в стоимостном выражении. Чистый объем закупок за месяц равен 120 тысячам долларов в розничных ценах и 70 тысячам долларов в стоимостном выражении. Транспортные затраты составляют 5000 долларов. Объем продаж равняется 130 тысячам долларов. Скидки и снижения цен составляют 20 тысяч долларов. Физический переучет, проведенный в конце месяца, показал, что в наличии имеются запасы на сумму 10 тысяч долларов (в розничных ценах). На основании этих данных вычислите следующие величины:

- а) Общий объем товаров, имеющих для продажи, — в розничных ценах и в стоимостном выражении.
- б) Коэффициент общих затрат.
- с) Балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- д) Сокращение запасов.
- е) Скорректированную балансовую стоимость конечных запасов (в розничных ценах).
- ф) Валовую прибыль.

Темы для подготовки рефератов и эссе:

- 1. Торгово-коммерческая деятельность: сущность и содержание;
- 2. Торговля и её роль в обращении товаров. Разновидности торговли. Функции торговли.
- 3. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности
- 4. Коммерческие риски. Формы риска участников сделок на рынке.
- 5. Участники торговой деятельности. Субъекты торгово-коммерческой деятельности. Специальные участники товарного рынка.
- 6. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Преимущества и недостатки.
- 7. Внешняя и внутренняя среда как отправные точки выбора направления деятельности фирмы.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (экзамен)

Вопросы для подготовки к экзамену

- 1. Сущность и содержание торгово-коммерческой деятельности;
- 2. Торговля и её роль в обращении товаров;
- 3. Характеристики товаров и услуг как объекта коммерческой деятельности;
- 4. Классификация товаров и услуг;
- 5. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческой деятельности;
- 6. Формы риска участников сделок на рынке;
- 7. Виды субъектов коммерческой деятельности;
- 8. Организационно-правовые формы торговых предприятий;
- 9. Формы и отношения собственности в условиях рынка;
- 10. Факторы внешней среды торгового предприятия;
- 11. Факторы внутренней среды предприятия;
- 12. Инструменты анализа факторов, влияющих на развитие предприятия;
- 13. Сущность управления торгово-коммерческой деятельностью;
- 14. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия;
- 15. Материально-техническая база коммерческого предприятия;
- 16. Торгово-технологический процесс коммерческого предприятия: сущность, основные принципы организации;
- 17. Управление и мотивация персонала в коммерческой организации;
- 18. Содержание исследования рынка товаров и услуг: цели, задачи, разновидности;
- 19. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования;
- 20. Качество и потребительская оценка товаров/услуг на рынке;
- 21. Ценообразующие факторы и формирование цен на товары и услуги;

22. Выбор товаров и формирование ассортимента;
23. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения;
24. Управление товарными запасами;
25. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле;
26. Организация оптовой торговли: особенности технологического процесса, принципы организации и цели;
27. Товарно-ассортиментная политика и её составляющие в оптовой торговле;
28. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя (в оптовой торговле);
29. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговой компании;
30. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента;
31. Целевые рынки компании: управление развитием целевых рынков товаров;
32. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей;
33. Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности;
34. Формы торгово-посреднических структур: их сущность, различия и значение для сферы торговли в целом;
35. Основные функции товарных бирж, торговых домов, ярмарок и аукционов;
36. Электронная коммерция: особенности организации электронного бизнеса;
37. Современные технологии электронной коммерции. Big Data и её роль в электронной коммерции;
38. Категории электронной коммерции. Электронные торговые площадки. Характеристики, особенности, преимущества и недостатки;
39. Электронная торговля: определение, участники, структура;
40. Мобильная коммерция: определение, сущность и характеристики. Мобильные приложения: приложения для торговли, платформы, мобильные приложения для интернет-магазина;
41. Электронные расчеты: электронные платежи и системы. Интегрированные платежные системы;
42. Безопасность предприятий электронной коммерции. Защита персональных данных. Ответственность за безопасность электронных платежей;
43. Инновационные решения в электронной коммерции. Инновационные информационные системы для управления электронной коммерцией и многоканальными продажами;
44. Облачные технологии в торговле: характеристики, применение и риски;
45. Информационная безопасность электронной коммерции: защита информации, электронная подпись;
46. Понятие эффективной деятельности коммерческого предприятия;
47. Факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализованной продукции;
48. Система показателей эффективной деятельности коммерческой организации.
49. Основные элементы технологии определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия;
50. Экономические показатели, влияющие на формирование объема валового дохода торгового предприятия.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5»	оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший

(отлично)	все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия : учебник / Г.Г.Иванов. — М.: НИЦ «Инфра-М». — 2021 — 182 с

2. Корнеева, И. В. Экономика фирмы. Практикум : учебное пособие для вузов / И. В. Корнеева, Г. Н. Русакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 123 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10903-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474016> .

3. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов /

А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05732-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473534> .

4. Розанова, Н. М. Экономика фирмы в 2 ч. Часть 1. Фирма как основной субъект экономики : учебник для вузов / Н. М. Розанова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 187 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01742-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469614>

5. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция: учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474772>

6. Мезенцева, О. В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие / О. В. Мезенцева, А. В. Мезенцева ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. — Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. — 233 с. : ил., табл., схем. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>. — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-7996-1247-4. — Текст : электронный.

7. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е. А. Родионова, В. И. Доминяк, Г. Жушман, М. А. Экземпляров. - М. : Юрайт, 2017. - 279 с. - <https://www.biblio-online.ru/book/C388AAAB-09F1-4306-ACC2-BC2BE8A6D2B3> .

8. Рябов, Н.Н. Оценка эффективности коммерческой деятельности / Н.Н. Рябов. - Москва : Лаборатория книги, 2010. - 114 с.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=88279>

5.2. Периодическая литература

1. Базы данных компании «Ист Вью» <http://dlib.eastview.com>
2. Электронная библиотека GREBENNIKON.RU <https://grebennikon.ru/>
3. Интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологиях <https://vc.ru/>
4. Информационный ресурс «РосБизнесКонсалтинг» <https://rbc.ru/>
5. Интернет-журнал о бизнесе «Секрет фирмы» <https://secretmag.ru/>

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

Профессиональные базы данных:

1. Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>
2. Scopus <http://www.scopus.com/>
3. ScienceDirect www.sciencedirect.com
4. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
6. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
7. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>

8. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
9. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
10. Springer Journals <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
12. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
14. zbMath <https://zbmath.org/>
15. Nano Database <https://nano.nature.com/>
16. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
17. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
18. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>
2. Полные тексты канадских диссертаций <http://www.nlc-bnc.ca/thesescanada/>
3. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
4. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
5. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
6. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
7. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
8. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (<http://fcior.edu.ru/>);
9. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
10. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
11. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
12. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
13. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
14. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
2. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
3. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru/>
4. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
5. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Для подготовки к занятиям студентам необходимо пользоваться руководством в зависимости от типа предстоящего занятия, разработанные и утвержденные на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>

Варианты методических указаний, необходимых для успешного освоения дисциплины «Ценообразование на коммерческом предприятии»:

- Общие рекомендации по самостоятельной работе обучающихся;
- Методические рекомендации по освоению лекционного материала, подготовке к лекциям;
- Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим) занятиям;
- Методические рекомендации по подготовке эссе и рефератов для выступления на семинарских занятиях;
- Методические рекомендации по выполнению расчетно-графических заданий;

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории и кабинеты.

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

	«Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus