

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 22.09.2022 10:20:36  
Уникальный программный ключ:  
798bda68-568e5b24-768f



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

**Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
направленность (профиль) программы Экономика предприятий и организаций**



УТВЕРЖДЕНО  
протоколом заседания Совета  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
от 28.05.2019 № 11  
Председатель Г.Л. Авагян Г.Л. Авагян

Кафедра экономики и управления

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
для студентов приема 2020 г.**

**Б1.В.ДВ.03.01.04 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМИ  
ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ**

**Направление подготовки 38.03.01  
Экономика  
Направленность (профиль) программы  
Экономика предприятий и организаций**

**Уровень высшего образования Бакалавриат**

**Программа подготовки Академический бакалавриат**

2019 г.

**Рецензенты:**

1. Куцегреева Л.В. к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова
2. Елисеева Е.А. генеральный директор ООО «Бондюэль-Кубань»

**Аннотация рабочей программы дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями»:**

**Цель изучения дисциплины** – получение базовых и профессиональных знаний для использования на практике понятий, функций и методов постановки, решения и анализа задач оптимального управления розничными торговыми сетями; методов определения экономической эффективности новых объектов сетевой торговли, воздействие развития торговых сетей на потребительский рынок.

**Задачи дисциплины** – овладеть методами анализа и синтеза, оптимизации развития розничных торговых сетей как самоорганизующейся системы; уметь руководствоваться нормативно-правовыми источниками при изучении прикладных экономических вопросов; приобрести навыки решения практических задач в единстве логистики, производства и продаж; опираться на творческий подход при поиске путей вывода розничной торговли из кризиса и обеспечения её устойчивого экономического роста.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

**Составитель:**



К. С. Приходько, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления

Рабочая программа рекомендована к утверждению экономики и управления.  
Протокол от « 28 » марта 2019 г. № 9

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент  И.В. Балашова  
(подпись)

Протокол заседания Учебно-методического совета от « 18 » апреля 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор  
ООО «Бондюэль-Кубань»



 Е.А. Елисеева

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>6</b>
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>8</b>
<b>III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....</b>	<b>13</b>
<b>IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>13</b>
<b>V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>16</b>
<b>VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....</b>	<b>24</b>
<b>VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>35</b>
<b>VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>	<b>36</b>
<b>Лист регистрации изменений.....</b>	<b>52</b>

### **Приложения:**

А Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Б Образец экзаменационного билета

# **I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**

## **1.1 Цель дисциплины**

Целью освоения учебной дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» является получение базовых и профессиональных знаний для использования на практике понятий, функций и методов постановки, решения и анализа задач оптимального управления розничными торговыми сетями; методов определения экономической эффективности новых объектов сетевой торговли, воздействие развития торговых сетей на потребительский рынок.

## **1.2 Учебные задачи дисциплины**

Задачами дисциплины являются:

1. определить изменение предмета и методов исследования розничных торговых сетей; овладеть методами анализа и синтеза, оптимизации развития розничных торговых сетей как самоорганизующейся системы;
2. уметь руководствоваться нормативно-правовыми источниками при изучении прикладных экономических вопросов;
3. приобрести навыки решения практических задач в единстве логистики, производства и продаж;
4. опираться на творческий подход при поиске путей вывода розничной торговли из кризиса и обеспечения её устойчивого экономического роста.

## **1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)**

Дисциплина «Экономика и управление розничными торговыми сетями» относится к дисциплине вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Макроэкономика», «Микроэкономика», «История экономики», «Экономика фирмы», «Анализ экономического потенциала предприятия», «Экономика отрасли», «Экономика малого предприятия»

Для успешного освоения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями», студент должен:

1. Знать основные этапы экономического развития торговых сетей
2. Уметь анализировать историю развития торговых сетей, анализировать последовательности развития торговых сетей, также использовать основы мирового опыта; осуществлять сбор, анализ и обработку данных, интерпретировать данные отечественной и зарубежной литературы об экономических процессах и явлениях в развитии торговой отрасли
3. Владеть понятийным аппаратом розничных торговых сетей; навыками сбора, анализа и обработки экономических данных; способностью выявлять тенденции изменения в развитии торговых сетей.

Изучение дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Экономика и управление оптово-посредническими операциями», «Управление проектами» и написания выпускной квалификационной работы.

## 1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	180		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего	72,35	16,35	46,35
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	70	14	44
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	28 (8)	6 (2)	16(6)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	42 (8)	8(4)	28(8)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Каттэк)	0,35	0,35	0,35
Самостоятельная работа (СР). всего:	107,65	163,65	133,65
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	74	157	100
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	33,65	6,65	33,65

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

## 1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины в соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата, должны быть решены следующие профессиональные задачи и сформированы следующие общекультурные (ОК) компетенции:

**ПК – 2 – способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.**

В результате освоения компетенции **ПК- 2** студент должен:

**Знать:** задачи и основы построения системы внутрифирменного бюджетирования и результатов хозяйствования предприятий сетевого формата; основные факторы снижения издержек хозяйствования и прироста прибыли в разрезе объектов сетевого формата; показатели и методы оценки результатов деятельности предприятий сетевого формата и служб хозяйствования; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих специфику сетевых торговых организации; методы учета ресурсов на предприятии сетевого формата.

**Уметь:** рассчитывать вклад объектов бюджетирования в итоговый прирост организаций сетевого формата; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-

правовой базы объемные и календарные пропорции деятельности субъектов экономики; проводить обоснование правильности выбора экономических и социально-экономических решений в отношении организации сетевого формата.

**Владеть:** навыками использования методов расчета экономической эффективности использования ресурсов организаций сетевого формата; навыками определения экономических результатов хозяйствования (прироста прибыли) объектов бюджетирования; инструментарием, позволяющим рассчитывать и обосновывать экономическую работу на предприятиях сетевого формата и эффективно управлять ими; навыками использования методов расчета экономических показателей; приемами и инструментами планирования характера поведения субъектов сетевого формата на рынке.

### **ПК – 5 – способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений**

В результате освоения компетенции **ПК- 5** студент должен:

**Знать:** алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке предприятий сетевого формата; алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке; основные показатели, применяемые при анализе отчетности предприятий сетевого формата.

**Уметь:** производить расчет и обосновывать затраты предприятий сетевого формата; использовать различные методы финансового анализа предприятий сетевого формата на практике; ориентироваться в выборе методов для проведения оценки деятельности предприятий сетевого формата в рамках выбранных подходов.

**Владеть:**

методологией анализа всей системы финансовых показателей предприятий сетевого формата; методикой составления итоговой оценки стоимости деятельности предприятий сетевого формата с обоснованием расчетных ставок капитализации или дисконтирования; методиками оценки и анализа статей отчетности, расчета основных аналитических показателей розничных торговых сетей; навыками разработки учетной политики предприятий сетевого формата.

### **ПК-9 – Способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта**

**Знать:** цель и задачи проведения нормативных наблюдений как этапа разработки предприятий сетевого формата; принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; функции и задачи руководителя в процессе управления деятельностью малой группы; роли членов малой группы, необходимые для совместной работы над конкретным экономическим проектом.

**Уметь:** организовать деятельность малой группы по проведению нормативных наблюдений для обоснования создания предприятий сетевого формата; применять различные методы для организации групповой работы; применять формальные и неформальные методы влияния на членов малой группы.

**Владеть:** навыками проведения нормативных наблюдений и разработки предприятий сетевого формата; навыками подбора состава и организации деятельности малой группы; навыками лидерства в процессах управления малой группой; навыками экономического анализа, представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.

## **1.6 Формы контроля**

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента – КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим практические занятия в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме часов, запланированных в

расчете педагогической нагрузки по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» в виде следующих работ: подготовка рефератов, эссе, расчетные задания, тестирование, анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода.

Промежуточная аттестация проводится для очной формы обучения в 7 семестре – экзамен, для заочной формы в 8 семестре – экзамен.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

### **1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.

*Таблица 2.1*

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 1 Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети	1.Сетевая розничная торговля - история возникновения и современное состояние, основные направления развития и совершенствования розничной торговой сети. Организации розничной торговой сети Специализация розничной торговой сети. Типизация розничной торговой сети. Виды розничной торговой сети, их роль в обслуживании населения. Планирование развития розничной торговой сети. Принципы размещения розничной торговой сети в городах. Особенности развития и размещения сельской торговой сети. Возникновения сетевой структуры на розничной торговле. Сетевые структуры в странах с рыночной экономикой. Место сетевых структур на международном рынке, развитие сетевой торговли по форматам.	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Входной контроль, лекция, устный опрос, тест
Тема2 Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка	Взаимодействие мировых торговых сетей с российскими торговыми сетями на потребительском уровне. Конкурентные преимущества и факторы, влияющие на конкурентоспособность мировых торговых сетей. Ключевые факторы успеха розничных сетей.	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, эссе
Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей	Стратегия лидерства розничных торговых сетей в низких издержках. Стратегия дифференциации розничных торговых сетей. Стратегия фокусирования розничных торговых сетей. Уровни управления и делегирование полномочий. Принципы распределения видов деятельности и ответственности между центром и производственными единицами.	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция устный опрос, тест, реферат,
Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями	Выработка централизованной политики ценообразования. Методы ценообразования, используемые в сетевой структуре. Факторы, влияющие на изменение цены. Бонусы, скидки, акции для розничных торговых сетей. Скидка в виде снижения первоначальной цены товара . Скидка без изменения первоначальной цены товара. Порядок предоставления и учета скидок на время проведения различных промоакций	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, тест, реферат
Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями	1 Входные барьеры в розничную сеть 2 Основы коммерческой политики 3 Ассортиментная политика торговой компании 4 Взаимоотношения сетевых торговых компаний с производителями 5 Логистика цепочки поставок розничным торговым сетям	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, реферат
Тема 6 Штрафные санкции, применяемые розничными торговыми сетями в отношении поставщиков	1 Виды и размеры штрафных санкций торговых сетей поставщикам 2 Штрафные санкции во время проведения промоакций 3 Порядок минимизации штрафных санкций, оптимизация условий поставок и организация логистики	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, реферат



Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях	1 Теоретические аспекты франчайзинга 2. Этапы создания франчайзинговой сети 3 Типы организации франчайзинговых розничных сетей 4 Преимущества и недостатки франчайзинга 5 Обязательства сетевых компаний перед своими франчайзи 6 Специфика законодательного регулирования франчайзинга в России и в западных странах. 7 Существующие препятствия для повсеместного проникновения франчайзинга в российскую экономику. 8 Отсутствие понятия франчайзинг в российском законодательстве. 9 Договор коммерческой концессии и другие договора в рамках франчайзинговых отношений. 10 Франчайзинговые предложения представленные в розничной торговле. 11 Динамика и особенности развития франчайзинга в нашей стране. 12 Франчайзинговая программа на примере гипермаркета «ОКЕИ»	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, реферат, дискуссия
Тема 8 Создание и поддержание оптимального ассортимента ряда продукции	1. Преимущества и выгоды категорийного менеджмента 2. Стратегии категорийного менеджмента, особенности и порядок их использования 3. Методы анализа ассортиментного портфеля розничной торговой сети 4. Планирование категорий и управление категориями 5. Построение закупочной структуры при сетевом принципе торгового предприятия, категорийный менеджмент, дистрибуция, транспортировка, управление запасами, складирование, переработка грузов.	ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, реферат, эссе
Тема 9 Private label: частная марка в розничной сети	1 Развитие частных марок в розничных сетях, критерии требований сети к поставщику при работе с Private Label 2 Преимущества и недостатки работы с Private Labels 3 Развитие рынка брендов и частных марок 4 Модели присутствия частных марок в розничных сетях 5. Позиционирование сетевой торговой марки.	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, реферат, эссе
Тема 10 Организация мерчендайзинга в розничной сети	1 Осуществление мерчендайзинга в розничных сетях 2 Плюсы и минусы применения мерчендайзинга на точке сбыта 3 Виды выкладки товаров и порядок их применения 4 Применение мерчендайзинга российскими и западными компаниями	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, контрольная работа
Тема 11 Эффективная организация различных видов промомероприятий, направленных на получение максимального результата	1 Понятие ВТЛ-услуги и направление их развития 2 Система маркетинговых коммуникаций при проведении промоакций 3 Управление продажами и продвижением продукции на основе трейд-маркетинга 4 Инструменты трейд-маркетинга 5 Стоимость организации ВТЛ-мероприятий и основные виды ВТЛ 6 Системы поощрения лояльности потребителя 7 Типичные ошибки при проведении промоакций 8 Мотивация персонала торговой компании 9 Управление качеством в розничных торговых сетях	ПК-2 ПК-5 ПК-9	Лекция, устный опрос, тест, реферат, дискуссия

### III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

#### 1. Стандартные методы обучения:

лекции;  
практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;  
консультации преподавателей;  
собеседование;  
тестирование;  
реферат;  
самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим, выполнение указанных выше письменных или устных заданий, работа с литературой.

#### 2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;  
групповые дискуссии .

### IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1 Рекомендуемая литература

##### Основная литература:

1. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учебное пособие / В.П. Чеглов. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - ISBN .

<https://znanium.com/read?id=355462>

2. Экономика предприятия (организации, фирмы) : учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.] ; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 777 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook\_594d2cb99ad737.28899881. - ISBN 978-5-16-104444-5.

<https://znanium.com/read?id=351556>

3. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) : учеб. пособие / В.К. Складенко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко ; под ред. проф. В.К. Складенко, В.М. Прудникова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 256 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/833](http://www.dx.doi.org/10.12737/833). - ISBN 978-5-16-100018-2.

<https://znanium.com/read?id=341454>

##### Нормативно-правовые документы:

1. Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>

2. Кодексы и законы РФ - правовая справочно-консультационная система <http://kodeks.systems.ru>

3. ГОСТы (официальные тексты) в помощь оформлению курсовых, выпускных квалификационных работ, диссертационных исследований – коллекция ссылок на ресурсы сайта Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) <http://www.gost.ru>

4. РАГС – Российский архив государственных стандартов, строительных норм и

правил информационная система <http://www.rags.ru/gosts/2874/>

5. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>

#### **Дополнительная литература:**

1. Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). <https://znanium.com/bookread2.php?book=1043397>

2. Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов : монография / под ред. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 225 с. — ISBN 978-5-16-107536-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/read?id=341332>

3. Маркетинговые коммуникации в сфере услуг: специфика применения и инновационные подходы : монография / А.В. Христофоров, И.В. Христофорова, А.Е. Суглобов [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф А.Е. Суглобова. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. — 159 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс].. - ISBN 978-5-16-103825-3. <https://znanium.com/read?id=346518>

4. Кондратов М.В., Прилуцкая В.С. - ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНЫМИ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ В РОССИИ - 2015

<https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/268206/#1>

5. Алябьева Марианна Владимировна - НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ - 2016

<https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/380680/#2>

6. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии: Монография / В.П. Чеглов. - 2-е изд., пераб. и доп. М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.: 60x90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-8199-0606-4, 500 экз.

<http://znanium.com/bookread2.php?book=471492>

#### **4.2 Перечень информационно-справочных систем**

1. Информационная справочно-правовая система Консультант плюс (локальная версия)

2. Справочно-правовая система Гарант (локальная версия)

#### **4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов**

1. ЭБС «ИНФРА-М» <http://znanium.com>

2. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» [www.e.lanbook.com](http://www.e.lanbook.com)

3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>

4. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>

#### **4.4 Перечень профессиональных баз данных**

1. База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru>

2. Библиографическая и реферативная база данных Scopus <https://www.elsevier.com/solutions/scopus>

#### **4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>

2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - федеральная информационная система открытого доступа к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для всех уровней образования: <http://window.edu.ru/>

#### **4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

Операционная система Windows 10

Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,

PeaZip,

Adobe Acrobat Reader DC

#### **4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Задание для организации самостоятельной работы представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельной работы» по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» представлены и размещены по ссылке: [vrgtey.ru](http://vrgtey.ru)

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

#### **Тема 1. Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

1. Сетевая розничная торговля - история возникновения и современное состояние
2. Основные направления развития и совершенствования розничной торговой сети
3. Организации розничной торговой сети Специализация розничной торговой сети
4. Типизация розничной торговой сети
5. Виды розничной торговой сети, их роль в обслуживании населения
6. Планирование развития розничной торговой сети
7. Принципы размещения розничной торговой сети в городах
8. Особенности развития и размещения сельской торговой сети
9. Возникновения сетевой структуры на розничной торговле. Сетевые структуры в странах с рыночной экономикой.
10. Место сетевых структур на международном рынке, развитие сетевой торговли по форматам.

#### **Тема 2. Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Взаимодействие мировых торговых сетей с российскими торговыми сетями на потребительском уровне
- 2 Конкурентные преимущества и факторы, влияющие на конкурентоспособность мировых торговых сетей
- 3 Ключевые факторы успеха розничных сетей

#### **Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

1. Стратегия лидерства розничных торговых сетей в низких издержках
2. Стратегия дифференциации розничных торговых сетей
3. Стратегия фокусирования розничных торговых сетей
4. Уровни управления и делегирование полномочий.
5. Принципы распределения видов деятельности и ответственности между центром и производственными единицами.

#### **Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

1. Выработка централизованной политики ценообразования.
2. Методы ценообразования, используемые в сетевой структуре.
3. Факторы, влияющие на изменение цены.
4. Бонусы, скидки, акции для розничных торговых сетей
5. Скидка в виде снижения первоначальной цены товара
6. Скидка без изменения первоначальной цены товара
7. Порядок предоставления и учета скидок на время проведения различных промоакций

#### **Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Входные барьеры в розничную сеть
- 2 Основы коммерческой политики
- 3 Ассортиментная политика торговой компании
- 4 Взаимоотношения сетевых торговых компаний с производителями
- 5 Логистика цепочки поставок розничным торговым сетям

#### **Тема 6 Штрафные санкции, применяемые розничными торговыми сетями в отношении поставщиков**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Виды штрафных санкций торговых сетей поставщикам
- 2 Размеры штрафных санкций торговых сетей поставщикам
- 3 Штрафные санкции во время проведения промоакций
- 4 Порядок минимизации штрафных санкций, оптимизация условий поставок и организация логистики

#### **Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Теоретические аспекты франчайзинга
2. Этапы создания франчайзинговой сети
- 3 Типы организации франчайзинговых розничных сетей
- 4 Преимущества и недостатки франчайзинга
- 5 Обязательства сетевых компаний перед своими франчайзи
- 6 Специфика законодательного регулирования франчайзинга в России и в западных странах.

- 7 Существующие препятствия для повсеместного проникновения франчайзинга в российскую экономику.
- 8 Отсутствие понятия франчайзинг в российском законодательстве.
- 9 Договор коммерческой концессии и другие договора в рамках франчайзинговых отношений.
- 10 Франчайзинговые предложения представленные в розничной торговле.
- 11 Динамика и особенности развития франчайзинга в нашей стране.
- 12 Франчайзинговая программа на примере гипермаркета «ОКЕЙ»

### **Тема 8 Создание и поддержание оптимального ассортиментного ряда продукции**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

1. Преимущества и выгоды категорийного менеджмента
2. Стратегии категорийного менеджмента, особенности и порядок их использования
3. Методы анализа ассортиментного портфеля розничной торговой сети
4. Планирование категорий и управление категориями
5. Построение закупочной структуры при сетевом принципе торгового предприятия, категорийный менеджмент, дистрибуция, транспортировка, управление запасами, складирование, переработка грузов.

### **Тема 9 Private label: частная марка в розничной сети**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Развитие частных марок в розничных сетях, критерии требований сети к поставщику при работе с Private Label
- 2 Преимущества и недостатки работы с Private Labels
- 3 Развитие рынка брендов и частных марок
- 4 Модели присутствия частных марок в розничных сетях
5. Позиционирование сетевой торговой марки.

### **Тема 10 Организация мерчендайзинга в розничной сети**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Осуществление мерчендайзинга в розничных сетях
- 2 Плюсы и минусы применения мерчендайзинга на точке сбыта
- 3 Виды выкладки товаров и порядок их применения
- 4 Применение мерчендайзинга российскими и западными компаниями

### **Тема 11 Эффективная организация различных видов промомероприятий, направленных на получение максимального результата**

**Литература: О-1, 2; Д-1, 2; Д-1, 2, 3, 4, 5, 6**

**Вопросы для самопроверки для подготовки к итоговому тестированию:**

- 1 Понятие ВТЛ-услуги и направление их развития
- 2 Система маркетинговых коммуникаций при проведении промоакций
- 3 Управление продажами и продвижением продукции на основе трейд-маркетинга
- 4 Инструменты трейд-маркетинга
- 5 Стоимость организации ВТЛ-мероприятий и основные виды ВТЛ
- 6 Системы поощрения лояльности потребителя
- 7 Типичные ошибки при проведении промоакций
- 8 Мотивация персонала торговой компании
- 9 Управление качеством в розничных торговых сетях

#### **4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Для реализации дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные мультимедийным оборудованием и учебно-наглядными пособиями, для практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплинами лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

## V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.1.

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*,			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз				
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	семинары	в т.ч. интерактивные формы / часы									
					лекции	практические занятия								
формы	в семестре, час	Контроль/СР в сессию												
Тема 1 Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит., Т П.з	6	-	Входной контроль устный опрос, тест
Тема 2 Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит., Т П.з	8	-	устный опрос, тест, эссе
Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей	4	4	-	8	-	-	-	-	-	-	Лит., Т П.з	8	-	устный опрос, тест, реферат,



Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b>Лит., Т П.з</b>	<b>8</b>	-	тест, реферат
Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b>Лит., Т</b>	<b>8</b>	-	устный опрос, тест, реферат
Тема 6 Штрафные санкции, применяемые розничными торговыми сетями в отношении поставщиков	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b>Лит., Т П.з.</b>	<b>6</b>	-	устный опрос, тест, реферат,
Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b>Лит., Т П.з.</b>	<b>6</b>	-	устный опрос, тест, реферат дискуссия
Тема 8 Создание и поддержание оптимального ассортиментного ряда продукции	<b>4</b>	<b>4</b>	-	<b>8</b>	-	-	-	-	-	-	<b>Лит., Т П.з</b>	<b>6</b>		устный опрос, тест, реферат, <b>эссе</b>
Тема 9 Private label: частная марка в розничной сети	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b>Лит., Т П.з.</b>	<b>6</b>	-	устный опрос, тест, реферат, эссе

Тема 10 Организация мерчендайзинга в розничной сети	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	<i>Лит., Т П.з.</i>	6	-	устный опрос, Контрольная работа
Тема 11 Эффективная организация различных видов промомероприятий, направленных на получение максимального результата	4	4	-	8	-	-	-	-	-	-	<i>Лит., Т П.з.</i>	6	-	устный опрос, тест, реферат, дискуссия
<b>Итого:</b>	<b>28</b>	<b>42</b>	<b>-</b>	<b>70</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>74</b>	<b>-</b>	
<b>Экзамен</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>33,65</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>70</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>74</b>	<b>33,65</b>	<b>180</b>

Тематический план изучения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» для студентов заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.2.

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час										Самостоятельная работа*,			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	Контроль/СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
					лекции	практические занятия								
Тема 1 Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	10	-	Контрольная работа
Тема 2 Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка	2	2	-	4	-	Д/2	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	11	-	Контрольная работа
Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей	2	2	-	4	И.л/2	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	12	-	Контрольная работа

Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>14</b>	-	Контрольная работа
Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит., Т</i>	<b>14</b>	-	Контрольная работа
Тема 6 Штрафные санкции, применяемые розничными торговыми сетями в отношении поставщиков	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>16</b>	-	Контрольная работа
Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях	-	<b>2</b>	-	<b>2</b>	-	<i>Д/2</i>	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>16</b>	-	Контрольная работа
Тема 8 Создание и поддержание оптимального ассортимента ряда продукции	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>16</b>	-	Контрольная работа
Тема 9 Private label: частная марка в розничной сети	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>16</b>	-	Контрольная работа
Тема 10 Организация мерчендайзинга в розничной сети	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>16</b>	-	Контрольная работа
Тема 11 Эффективная организация различных видов промомероприятий,	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит.</i>	<b>16</b>	-	Контрольная работа

направленных на получение максимального результата														
<b>Итого:</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>14</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>-</b>		<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>157</b>	<b>-</b>	
<b>Экзамен</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,65</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>157</b>	<b>6,65</b>	<b>180</b>

Тематический план изучения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.3.

Таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час									Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	Самостоятельная работа*,			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ		формы	в семестре, час	Контроль/СР в сессию	
	лек	практ	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
					лекции	практикантия								
Тема 1 Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит., Т П.з	10	-	Входной контроль устный опрос, тест
Тема2	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.,	10	-	устный опрос,

Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка											<b><i>Т П.з</i></b>			тест, эссе
Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит., Т П.з</i></b>	<b>10</b>	-	устный опрос, тест, реферат,
Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями	<b>2</b>	<b>4</b>	-	<b>6</b>	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит., Т П.з</i></b>	<b>10</b>	-	тест, реферат
Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями	<b>2</b>	<b>2</b>	-	<b>4</b>	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит., Т</i></b>	<b>10</b>	-	устный опрос, тест, реферат
Тема 6 Штрафные санкции, применяемые розничными торговыми сетями в отношении поставщиков	-	<b>2</b>	-	<b>2</b>	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит., Т П.з.</i></b>	<b>10</b>	-	устный опрос, тест, реферат,
Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит., Т П.з.</i></b>	<b>8</b>	-	устный опрос, тест, реферат дискуссия
Тема 8 Создание и поддержание оптимального ассортиментного ряда продукции	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит., Т П.з</i></b>	<b>8</b>		устный опрос, тест, реферат, <b><i>эссе</i></b>
Тема 9 Private label:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b><i>Лит.,</i></b>	<b>8</b>	-	устный опрос,

частная марка в розничной сети											<i>Т П.з.</i>			тест, реферат, эссе
Тема 10 Организация мерчендайзинга в розничной сети	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит., Т П.з.</i>	8	-	устный опрос, Контрольная работа
Тема 11 Эффективная организация различных видов промомероприятий, направленных на получение максимального результата	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<i>Лит., Т П.з.</i>	8	-	устный опрос, тест, реферат, дискуссия
<b>Итого:</b>	<b>16</b>	<b>28</b>	<b>-</b>	<b>44</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>-</b>		<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	
<b>Экзамен</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>33,65</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>44</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>33,65</b>	<b>180</b>

\*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Управление затратами предприятия (организации)» определены в «Методическом пособии по подготовке к практическим занятиям и организации самостоятельной работы с использованием инновационных образовательных технологий» для студентов направления подготовки программы академического бакалавриата 38.03.01 Экономика направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины, таблица 5.4

Таблица 5.4

Сокращение	Вид работы
Дис.	Дискуссия
Лит.	Работа с литературой
И.л.	Интерактивная лекция

## VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» разработаны в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности включают в себя:

### 1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

1. В условиях рыночной экономики предприятие является:
  - а) Самостоятельным хозяйственным субъектом;
  - б) Не является самостоятельным хозяйственным субъектом.
2. Имеет ли право предприятие:
  - а) Самостоятельно распоряжаться произведенной продукцией;
  - б) Нанимать и увольнять работников;
  - в) Отказываться платить налоги в местные, региональные и федеральные органы власти.
3. Производственная деятельность предприятия заключается в:
  - а) Производстве продукции на рынок;
  - б) Посредничестве при внедрении товаров на рынок;
  - в) Оказание консультационных услуг.
4. Результатом производственной деятельности предприятия являются:
  - а) Рост прибыли;



- б) Увеличение цен на продукцию предприятия;
  - в) Повышение рентабельности производства.
5. Организационно-правовые формы предприятий это:
- а) Государственное предприятие;
  - б) Малое предприятие.
  - в) Общество с ограниченной ответственностью;
  - г) Совместное предприятие;
  - д) Акционерное общество.
6. К малым предприятиям относят:
- а) Российское предприятие с числом занятых 50 человек;
  - б) Российское предприятие с числом занятых 400 человек;
  - в) Американское предприятие с числом занятых 250 человек.
7. К крупным предприятиям относят:
- а) Предприятия с числом занятых 480 человек;
  - б) Предприятие с числом занятых 510 человек.
8. Преимущества крупных предприятий:
- а) Возможность быстрого перехода на выпуск новой продукции;
  - б) Наличие научно-технических подразделений в составе предприятия;
  - в) Возможность снижать затраты на производство продукции за счет массового производства.
9. Преимущества малых предприятий:
- а) Гибкое реагирование на изменения рынка;
  - б) Эффективное управление из-за малых размеров;
  - в) Защищенность от контроля со стороны криминальных структур;
  - г) Возможность легкого получения кредита в банке.
10. На тип организации производства оказывают влияние следующие факторы:
- а) Масштабность производства;
  - б) Формы собственности;
  - в) Уровень специализации.

## 2. Тематика курсовых работ

Курсовая работа по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» учебным планом не предусмотрена.

## 3. Вопросы к экзамену

№ п/п	Перечень вопросов к экзамену
1.	Экономическая эффективность деятельности РТС и методика её оценки.
2.	Сетевые технологии в торговле: виды и особенности.
3.	Основные показатели, характеризующие экономическую эффективность деятельности РТС.
4.	Сущность затрат и функции управления затратами на предприятиях розничной торговли.
5.	Классификация затрат на производство и реализацию продукции.
6.	Расчет точки безубыточности и построение графика безубыточности РТС.
7.	Понятие и структура фондов РТС.
8.	Показатели наличия и эффективности использования основных фондов РТС.
9.	Экономическая эффективность использования оборотных средств РТС.
10.	Принципы управления розничными торговыми сетями.
11.	Налогообложение предприятий розничной торговли.
12.	Формы концентрации капитала и создания сетевых структур.
13.	Горизонтальная и вертикальная интеграция РТС.

14.	Диверсификация РТС
15.	Основные фонды торгового предприятия и экономическая эффективность их использования.
16.	Фонды торгового предприятия и их классификация.
17.	Транснациональные компании.
18.	История создания крупнейших транснациональных сетевых компаний.
19.	Сравнение лизинга и банковского кредитования покупки торгового оборудования.
20.	Экономические стратегии розничных торговых компаний.
21.	Внутренний анализ конкурентоспособности РТС.
22.	Стратегия лидерства и низких издержек.
23.	Стратегия дифференциации.
24.	Стратегия фокусирования.
25.	Франчайзинг как способ организации торговой сети.
26.	Проблемы франчайзинга в России.
27.	Торговые марки и бренды торговых сетей.
28.	Бренд торговых сетей и оценка его стоимости.
29.	Определение стоимости собственных торговых марок.
30.	Лизинг – как источник финансирования торговых предприятий.
31.	Методики расчета эффективности реализации инвестиционного проекта в торговле.
32.	Экономическая оценка инвестиционных проектов на предприятиях розничной торговли.
33.	Традиционные и нетрадиционные источники инвестиций в торговле.
34.	Инвестиции в развитие РТС.
35.	Оценка платежеспособности торгового предприятия на основе показателей ликвидности баланса.
36.	Комплексная оценка финансового состояния торгового предприятия.
37.	Методы прогнозирования финансового состояния торгового предприятия.
38.	Методы прогнозирования платежеспособности торгового предприятия.
39.	Производительность труда на предприятиях розничной торговли и пути ее повышения.
40.	Структура оборотных средств торгового предприятия и эффективность их использования.
41.	Маржинальный анализ предприятий розничной торговли.
42.	Предмет, метод и задачи курса «Экономика и организация управления розничными торговыми сетями».
43.	План продаж торгового предприятия.
44.	Ценовые стратегии предприятий розничной торговли.
45.	«Расходы», «затраты» и «издержки» предприятий розничной торговли.
46.	Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта.
47.	Методы оценки риска банкротства торгового предприятия.
48.	Рентабельность предприятий розничной торговли и способы ее расчета.
49.	Конкурентоспособность РТС.
50.	Инвестиционная привлекательность России для торгового капитала.
51.	Перспективы развития бизнеса транснациональных розничных сетей в России.
52.	Управление персоналом и кадровая политика предприятий розничной торговли.
53.	Аутсорсинг в торговых сетях.
54.	Лизинг персонала. Аутстаффинг.
55.	Алгоритм формирования ассортиментной политики торговых компаний.
56.	Автоматизация управленческих процессов в сетях.

57.	Понятие ВТЛ-услуги и направление их развития
58.	Управление качеством в розничных торговых сетях
59.	Мотивация персонала торговой компании
60.	Типичные ошибки при проведении промоакций
61.	Системы поощрения лояльности потребителя
62.	Стоимость организации ВТЛ-мероприятий и основные виды ВТЛ
63.	Инструменты трейд-маркетинга
64.	Управление продажами и продвижением продукции на основе трейд-маркетинга
65.	Система маркетинговых коммуникаций при проведении промоакций
66.	Осуществление мерчендайзинга в розничных сетях
67.	Применение мерчендайзинга российскими и западными компаниями
68.	Виды выкладки товаров и порядок их применения
69.	Плюсы и минусы применения мерчендайзинга на точке сбыта
70.	Развитие частных марок в розничных сетях, критерии требований сети к поставщику при работе с Private Label
71.	Преимущества и недостатки работы с Private Labels
72.	Развитие рынка брендов и частных марок. Модели присутствия частных марок в розничных сетях

### Перечень задач к экзамену

1.	Задача В течение отчетного периода материалы на единицу продукции составили 50 руб., заработная плата по изготовлению - 20 руб., другие затраты на изготовление продукции - 10 руб., постоянные затраты - 50000 руб. Организацией произведено 2000 единиц продукции, а продано 1600 единиц. Нижняя граница цены продукции в условиях системы «директ-костинг» равна
2.	Задача Постоянные затраты предприятия за месяц составили 72 тыс. руб., а переменные – 6 руб. за штуку. Цена изделия – 15 руб. Определите прибыль предприятия при производстве 12000 изделий
3.	Задача Рассчитать маржинальный доход организации, имея следующие данные, выручка от реализации товаров 3 млн. руб., переменные издержки 1 млн. руб.
4.	Задача Чему будет равна чистая прибыль организации, если согласно отчетности выручка составила 300 млн. руб., себестоимость 200 млн. руб., прочие доходы 50 млн. руб., прочие расходы 30 млн. руб.
5.	Задача На сколько процентов возрастет прибыль ..., если объем производства увеличится на 5%, а сила воздействия операционного рычага равна 4
6.	Задача По данным бухгалтерского баланса внеоборотные активы организации составили 350 млн. руб., оборотные активы 500 млн. руб., собственный капитал 550 млн. руб., долгосрочные обязательства 50 млн. руб., краткосрочные обязательства 250 млн. руб. Рассчитать собственные оборотные средства
7.	Задача В течение отчетного периода постоянные затраты предприятия составили 20000 руб., материальные затраты - 15000 руб., затраты на оплату труда основных производственных рабочих - 5000 руб., затраты на оплату труда начальника цеха - 3000 руб. Себестоимость продукции при системе «директ-костинг» равна
8.	Задача Совокупные постоянные затраты организации равны 3000 руб., объем производства – 500 ед. изделий. При объеме производства в 400 ед. изделий постоянные затраты составят...
9.	Задача Совокупные постоянные затраты организации равны 8000 руб., объем производства – 400 ед. изделий. При объеме производства в 200 ед. изделий постоянные затраты составят...
10.	Задача Организацией произведено 20000 единиц продукции. Производственная себестоимость составила 2 млн. руб. Себестоимость единицы продукции составит...
11.	Задача Выручка от продажи продукции составляет 70000 руб., переменные затраты - 30000 руб., а постоянные

	затраты - 20000 руб. Маржинальный доход равен...
12.	Задача Выручка от продажи продукции составила 72000 руб., в том числе НДС – 12000 руб. В отчетном периоде постоянные затраты составили – 17 000 руб. Совокупные переменные расходы составили 35000 руб. Маржинальная прибыль предприятия равна
13.	Задача Выручка от продажи продукции составила 600000 руб., в том числе НДС – 100000 руб. В отчетном периоде постоянные расходы составили – 40000 руб. Совокупные переменные расходы составили 450000 руб. Маржинальная прибыль предприятия равна
14.	Задача Организацией произведено 25000 единиц продукции. Производственная себестоимость составила 4 млн. руб. Себестоимость единицы продукции составит...
15.	Задача Выручка от продажи продукции составляет 150000 руб., переменные затраты - 70000 руб., а постоянные затраты - 30000 руб. Маржинальный доход равен...
16.	Задача На предприятии, занимающемся ремонтом квартир, запланированы накладные расходы в размере – 200000 руб. и прямые затраты на заработную плату работников предприятия – 160000 руб. Предприятие выполнило ремонтные работы для одного из своих клиентов. Определить сумму договора, применив позаказный метод, если прямые затраты на материалы – 800 руб., прямые затраты на заработную плату – 2000 руб.
17.	Задача Имеются следующие данные: организацией произведено 5000 единиц продукции, реализовано – 4000 единиц, при этом производственная себестоимость составила 500000 руб., и расходы по реализации и сбыту – 120000 руб. Рассчитайте себестоимость продукции методом простой двухступенчатой калькуляции
18.	Задача Изделия продаются по цене 25 руб. за единицу, переменные затраты составляют 17 руб. за единицу изделия, постоянные затраты – 350000 руб. за период. Определить, сколько изделий должно быть продано, чтобы предприятие получило прибыль в сумме 30000 руб.
19.	Задача Выручка от реализации организации составляет 125 тыс. руб., совокупные переменные расходы – 80 тыс. руб., постоянные расходы – 16 тыс. руб. Прибыль организации составляет
20.	Задача В течение отчетного периода материалы на единицу продукции составили 50 руб., заработная плата по изготовлению - 20 руб., другие затраты на изготовление продукции - 10 руб., постоянные затраты - 50000 руб. Организацией произведено 2000 единиц продукции, а продано 1600 единиц. Нижняя граница цены продукции в условиях системы «директ-костинг» равна
21.	Задача Выручка от реализации организации составляет 125 тыс. руб., совокупные переменные расходы - 80 тыс. руб., постоянные расходы - 16 тыс. руб. Точка безубыточности организации при объеме реализации 1000 штук равна... тыс.руб.
22.	Задача Фирма произвела в отчетном году 200000 единиц продукции. Общие производственные затраты составили 400 тыс. руб., из них 180 тыс. руб. – постоянные расходы. Предполагается, что никаких изменений в используемых производственных методах и ценообразования не произойдет. Общие затраты для производства 230000 единиц продукта в следующем году составят... руб.
23.	Задача Поведение издержек организации описывается формулой $Y = 800 + 4X$ . При выпуске 400 единиц изделий планируемые затраты организации составят... руб.
24.	Задача Изделия продаются по цене 25 руб. за единицу, переменные затраты составляют 17 руб. за единицу изделия, постоянные затраты – 350000 руб. за период. Определить, сколько изделий должно быть продано, чтобы предприятие получило прибыль в сумме 50000 руб.
25.	Задача К началу планируемого периода запасы ткани швейной фабрики составляли 1000 п.м. Администрация планирует сократить их к концу отчетного периода на 30 %. При этом будет сшито 500 платьев. Расход ткани на 1 платье – 3 п.м. Фабрике придется закупить ... п.м.
26.	Задача Директор муниципального предприятия, занимающегося пассажирскими перевозками, пытается спланировать годовые расходы автопарка, состоящего из 30 автобусов. По одному автобусу имеется следующая информация: расход горючего – 20 руб. на 100 км пробега; амортизация (за год) – 1000 руб. Расходы по содержанию автопарка при условии, что за год каждый автобус пройдет 10 000 км,

	составят ... тыс.руб.
27.	Задача Если известно, что организация, в соответствии с учетной политикой распределяет косвенные расходы пропорционально заработной плате. Заработная плата в 3 квартале должна составить 15000 рублей, а ожидаемая величина косвенных расходов – 45000 рублей, следовательно бюджетная ставка распределения затрат будет равна ...
28.	Задача Изделия продаются по цене 25 руб. за единицу, переменные затраты составляют 17 руб. за единицу изделия, постоянные затраты – 350000 руб. за период. Количество изделий в точке безубыточности равно ... штук
29.	Задача Фирма произвела в отчетном году 200000 единиц продукции. Общие производственные затраты составили 400 тыс. руб., из них 180 тыс. руб.–постоянные расходы. Предполагается, что никаких изменений в используемых производственных методах и ценообразования не произойдет. Общие затраты для производства 230000 единиц продукта в следующем году составят
30.	Задача Из бюджета продаж предприятия следует, что в октябре будет реализовано 12500 единиц продукта А и 30000 единиц продукта Б. Цена реализации продукта А – 20 руб., продукта Б – 30 руб. Вознаграждение, причитающееся коммерческому отделу, составляет 10 % от объемов продаж продукта А и 8% - от продукта Б. В соответствии с бюджетом, отделу продаж будет начислено вознаграждение в сумме
31.	Задача Выручка от реализации услуг предприятия составила: в июле – 130000 руб., августе – 150000 руб., в сентябре – 140000 руб. Из опыта поступления денег известно, что 70 % дебиторской задолженности гасится на следующий месяц после оказания услуг, 25 % - через два месяца, а 5 % не гасится вовсе. В сентябре на расчетный счет предприятия поступит
32.	Задача К началу планируемого периода запасы ткани швейной фабрики составляли 1000 п.м. Администрация планирует сократить их к концу отчетного периода на 30 %. При этом будет сшито 500 платьев. Расход ткани на 1 платье – 3 п.м. Фабрике придется закупить
33.	Задача Директор предприятия, занимающегося пассажирскими перевозками, пытается спланировать годовые расходы автопарка, состоящего из 30 автобусов. По одному автобусу имеется следующая информация: расход горючего – 20 руб. на 100 км пробега; амортизация (за год) – 1000 руб. Расходы по содержанию автопарка при условии, что за год каждый автобус пройдет 10000 км, составят
34.	Задача Инвестиционные затраты проекта составляют 30000 руб., а ежегодные поступления — 10 тыс. руб. Срок окупаемости инвестиционного проекта равен
35.	Задача Директор предприятия, занимающегося пассажирскими перевозками, пытается спланировать годовые расходы автопарка, состоящего из 30 автобусов. По одному автобусу имеется следующая информация: расход горючего – 20 руб. на 100 км пробега; амортизация (за год) – 1000 руб. Расходы по содержанию автопарка при условии, что за год каждый автобус пройдет 20000 км, составят
36.	Задача Фирма произвела в отчетном году 200 000 единиц продукции. Общие производственные затраты составили 400 тыс. руб., из них 180 тыс. руб. – постоянные расходы. Предполагается, что никаких изменений в используемых производственных методах и ценообразования не произойдет. Общие затраты для производства 350000 единиц продукта в следующем году составят

#### 4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

##### 1 Вопросы для подготовки к устному опросу:

##### Тема1. Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети

##### Вопросы для устного опроса:

- 1.Сетевая розничная торговля - история возникновения и современное состояние
- 2.Основные направления развития и совершенствования розничной торговой сети
3. Организации розничной торговой сети Специализация розничной торговой сети
4. Типизация розничной торговой сети
5. Виды розничной торговой сети, их роль в обслуживании населения
6. Планирование развития розничной торговой сети

7. Принципы размещения розничной торговой сети в городах
8. Особенности развития и размещения сельской торговой сети
9. Возникновения сетевой структуры на розничной торговле. Сетевые структуры в странах с рыночной экономикой.
10. Место сетевых структур на международном рынке, развитие сетевой торговли по форматам.

## **Тема 2. Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка**

### Вопросы для устного опроса:

1. Взаимодействие мировых торговых сетей с российскими торговыми сетями на потребительском уровне
2. Конкурентные преимущества и факторы, влияющие на конкурентоспособность мировых торговых сетей
3. Ключевые факторы успеха розничных сетей

## **Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей**

### Вопросы для устного опроса:

1. Стратегия лидерства розничных торговых сетей в низких издержках
2. Стратегия дифференциации розничных торговых сетей
3. Стратегия фокусирования розничных торговых сетей
4. Уровни управления и делегирование полномочий.
5. Принципы распределения видов деятельности и ответственности между центром и производственными единицами.

## **Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями**

### Вопросы для устного опроса:

1. Выработка централизованной политики ценообразования.
2. Методы ценообразования, используемые в сетевой структуре.
3. Факторы, влияющие на изменение цены.
4. Бонусы, скидки, акции для розничных торговых сетей
5. Скидка в виде снижения первоначальной цены товара
6. Скидка без изменения первоначальной цены товара
7. Порядок предоставления и учета скидок на время проведения различных промоакций

## **Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями**

### Вопросы для устного опроса:

1. Входные барьеры в розничную сеть
2. Основы коммерческой политики
3. Ассортиментная политика торговой компании
4. Взаимоотношения сетевых торговых компаний с производителями
5. Логистика цепочки поставок розничным торговым сетям

## **2 Круглый стол**

### **Тема 11 Эффективная организация различных видов промомероприятий, направленных на получение максимального результата**

1. Понятие ВТЛ-услуги и направление их развития

- 2 Система маркетинговых коммуникаций при проведении промоакций
- 3 Управление продажами и продвижением продукции на основе трейд-маркетинга
- 4 Инструменты трейд-маркетинга
- 5 Стоимость организации ВТЛ-мероприятий и основные виды ВТЛ
- 6 Системы поощрения лояльности потребителя
- 7 Типичные ошибки при проведении промоакций
- 8 Мотивация персонала торговой компании
- 9 Управление качеством в розничных торговых сетях

### **3 Тематика эссе:**

1. Рыночная тактика и стратегия торговой сети.
2. На примере одной сетевой структуры действующей в г. Краснодаре показать преимущества и недостатки вертикальной интеграции.
3. Описать структуру сетевого предприятия действующую по системе жесткой централизации с описанием видов ответственности подразделений.
4. Принципы распределения видов деятельности между центром и производственными единицами.
5. Проблемы развития сетевой структуры при работе по децентрализованной системе управления.
6. Преимущества сетевого розничного предприятия при заключении договоров поставки.
7. Особенности управления закупками с позиции категорийного менеджмента.
8. Составьте ассортиментную матрицу для магазина формата дискаунт при общей площади торгового зала 500 кв.м.
9. Ассортиментная политика – с чего начать при развитии сетевой розничной структуры в формате супермаркет.
10. Особенности комплекса маркетинга в сетевом розничном предприятии.
11. Выбор концепции сети – как следствие стратегии бизнеса.
12. Мерчендайзинг – прибыль без затрат.
13. Отдел маркетинга - оценка и контроль ценообразования на сетевом розничном предприятии.
14. Разработка рекламной кампании и оценка ее эффективности.

### **4 Задание для контрольной работы:**

#### **Контрольная работа № 1**

Варианты заданий (теоретический курс):

1. Организационные структуры управления сетевыми розничными предприятиями.
2. Экспансия сетевой формы розничной торговли
3. Особенности российских торговых сетей, трудности развития российских сетевых технологий
4. Основные отличия при централизованной и децентрализованной системах управления сетевым розничным предприятием.
5. Принципы распределения видов деятельности между центром и производственными единицами.
6. Распределение ответственности при централизованной системе управления сетевым розничным предприятием.
7. Особенности управления маркетинга в сетевом розничном предприятии.
8. Маркетинговое соглашение – рычаг для получения дополнительной прибыли.
9. Ценовая политика, преимущества сетевой розничной структуры.
10. Собственная торговая марка, как конкурентное преимущество.
11. Реклама – двигатель торговли. Что «двигаем» на сетевом предприятии.
12. Мерчендайзинг – увеличение объемов продаж, комплекс мер по продвижению товара.

## **Варианты заданий (практические вопросы и задачи):**

### *Задание № 1.*

Рассчитать коэффициент загрузки (закрепления) оборотных средств, если известно, что величина оборотных средств составляет €400 тыс. в год, а объем товарооборота за этот же период равен €80 млн. в год. Эффективно ли используются оборотные средства на данном торговом предприятии?

### *Задача № 2*

Среднемесячный объем товарооборота сетевого супермаркета составляет 3 900млн. рублей. На сколько уменьшатся расходы по оплате кредита при условии, что норматив товарных запасов предприятия сократится на один день? При этом весь объем оборотных средств супермаркета под товарные запасы финансируется за счет краткосрочных кредитов банка. Процентная ставка банковского кредита составляет 28%.

### *Задача № 3*

Вы являетесь начальником отдела маркетинга розничной торговой сети, состоящей из 38 магазинов с объемом товарооборота €113 млн. в год. Какие маркетинговые мероприятия целесообразно провести при образовании неликвидного товара в целом на сумму €30 тыс.?

### *Задача № 4*

Согласно сообщениям греческой прессы, компания «Carrefour-Marinopoulos», принадлежащая одноименной розничной корпорации завершила сделку по приобретению своего конкурента – небольшой розничной сети «Xinos», которая управляет 26 торговыми объектами в регионе Афин и на севере страны. Оборот поглощаемой компании в 2003 году составил €66 млн. .Попробуйте обосновать целесообразность или нецелесообразность сделки.

## **Коллоквиум по теме 7**

### **Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях**

- 1 Теоретические аспекты франчайзинга
2. Этапы создания франчайзинговой сети
- 3 Типы организации франчайзинговых розничных сетей
- 4 Преимущества и недостатки франчайзинга
- 5 Обязательства сетевых компаний перед своими франчайзи
- 6 Специфика законодательного регулирования франчайзинга в России и в западных странах.
- 7 Существующие препятствия для повсеместного проникновения франчайзинга в российскую экономику.
- 8 Отсутствие понятия франчайзинг в российском законодательстве.
- 9 Договор коммерческой концессии и другие договора в рамках франчайзинговых отношений.
- 10 Франчайзинговые предложения представленные в розничной торговле.
- 11 Динамика и особенности развития франчайзинга в нашей стране.
- 12 Франчайзинговая программа на примере гипермаркета «ОКЕЙ»

### **6 Примерная тематика рефератов:**

1. Основные стратегии выхода розничных сетей на региональный рынок.



2. Взаимодействие мировых торговых сетей с российскими торговыми сетями на потребительском уровне
3. Конкурентные преимущества и факторы, влияющие на конкурентоспособность мировых торговых сетей.
4. Оценка конкурентоспособности торговых сетей, основанная на теории потребительских предпочтений
5. Основные направления развития и совершенствования розничной торговой сети.
6. Концепция развития розничной торговой сети за рубежом
7. Структурные ступени развития розничной торговли
8. Современные условия повышения качества торгового обслуживания в торговых сетях
9. Принципы размещения розничной торговой сети в городах.
10. Особенность развития и размещения сельской торговой сети.
11. Сущность и содержание экономической работы на предприятиях розничных торговых сетей в условиях рынка.
12. Экономические основы хозяйственной деятельности розничных торговых сетей.
13. Система экономической информации, внешняя и внутренняя среда деятельности розничных торговых сетей.
14. Элементы внутреннего рынка товаров народного потребления: понятие, взаимосвязь, значение для деятельности розничных торговых сетей.
15. Экономический анализ ресурсного обеспечения предприятий розничных торговых сетей.
16. Экономическая оценка торгово-экономических отношений предприятий розничных торговых сетей.
17. Система торгово-экономических отношений предприятий розничных торговых сетей.
18. Ценообразование в розничных торговых сетях.
19. Перспективы развития оптовой торговли.
20. Государственное регулирование оптово-посреднических операций.

### **7 Примеры тестов для контроля знаний:**

1. Система размещения розничной торговой сети базируется на следующих трех принципах:
  - а) равномерное размещение
  - б) групповое размещение
  - в) ступенчатое размещение
  - г) локальное размещение
2. Розничная торговая сеть определяется как:
  - а) имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания торговых услуг;
  - б) совокупность предприятий розничной торговли, расположенных в пре-делах конкретной территории или находящихся под общим управлением;
  - в) торговая сеть конкретной фирмы, организации, системы;
  - г) совокупность стационарных и нестационарных видов торговых сетей.
3. Основой розничной торговой сети является:
  - а) разносная и развозная торговля;
  - б) стационарная сеть;
  - в) фирменная торговая сеть производственного предприятия;
  - г) магазины, павильоны, киоски и палатки.
4. Формат торговли – это:

- а) площадь торгового зала и количество расчетно-кассовых узлов;
- б) совокупность параметров, по которой определяется принадлежность торгового предприятия (как сетевого, так и независимого) к одному из распространенных в мировой практике видов;
- в) форма обслуживания, представляемый сервис, часы работы;
- г) среднее количество покупок в день.

5. Магазины формата дискаунтер стали повсеместно появляться после

- а) издания указа «О коммерциализации деятельности предприятий торгов-ли в РСФСР» и выхода на российские рынки иностранных сетей
- б) после кризиса 1998г.

6. Горизонтальная кооперация это:

- а) объединения, слияние, кооперация или взаимодействие предприятий находящихся на одной хозяйственной ступени
- б) объединение, слияние, кооперация или взаимодействие функционально зависимых производителей, посредников, продавцов и потребителей данного продукта по цепочке создания стоимости.

7. Определите последовательность формирования розничных торговых сетей в России:

- а) Появление и бурное развитие продовольственных рынков, появление первых сетевых компаний и переход ряда предприятий от оптовой торговли к розничной, появление региональных продуктовых сетей, появление гипермаркетов, формирование федеральных игроков отрасли, первое IPO, появление первого иностранного игрока, освоение торгового формата дискаунтер, увеличение объемов сделок по слияниям и поглощениям, появление магазинов формата «продуктовый бутик».
- б) Появление и бурное развитие продовольственных рынков, появление первых сетевых компаний и переход ряда предприятий от оптовой торговли к розничной, появление первого иностранного игрока, освоение торгового формата дискаунтер, появление региональных продуктовых сетей, появление гипермаркетов, формирование федеральных игроков отрасли, первое IPO, увеличение объемов сделок по слияниям и поглощениям, появление магазинов формата «продуктовый бутик».
- в) Появление первых сетевых компаний и переход ряда предприятий от оптовой торговли к розничной, первое IPO, увеличение объемов сделок по слияниям и поглощениям, появление первого иностранного игрока, освоение торгового формата дискаунтер, появление и бурное развитие продовольственных рынков, появление региональных продуктовых сетей, появление гипер-маркетов, формирование федеральных игроков отрасли, появление магазинов формата «продуктовый бутик».

8. К особенностям развития розничных сетей в РФ относятся следующие три положения:

- а) слабая экспансия иностранных сетей
- б) избыток торговых площадей
- в) отсутствие товаров под собственной маркой
- г) региональная экспансия
- д) размещение акций на бирже
- е) отсутствие франчайзинга

9. Собственные торговые марки, ориентированные на покупателей, чувствительных к цене, у которых преобладают рациональные мотивы покупки

- а) Марки эконом-класса
- б) Имиджевые (нишевые)
- в) Инновационные собственные торговые марки

10. Самая крупная транснациональная торговая сеть
- а) Wal-Mart Stores, Inc.
  - б) Auchan group
  - в) Metro AG

### 8 Типовые задания к лабораторным занятиям (при наличии)

Лабораторные работы по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» учебным планом не предусмотрены.

## VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Экономика и управление розничными торговыми сетями» представлена в таблице 7.1:

Таблица 7.1

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.
Практические (семинарские)	Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетных заданий, решение ситуационных заданий и др.
Реферат, эссе	Ознакомление со структурой и оформлением реферата, эссе. Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы.

Собеседование в форме дискуссии	<p>Дискуссия – форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение по проблеме, заданной преподавателем. Каждая дискуссия обычно проходит три стадии развития: ориентация, оценка, консолидация.</p> <p>На первой стадии происходит процесс «ориентации» и адаптации участников дискуссии к самой проблеме, друг к другу, общей атмосфере. Именно таким образом начинает выработываться некая установка на решение представленной проблемы.</p> <p>Стадия «оценки» напоминает ситуацию сопоставления информации, различных позиций, генерирования идей.</p> <p>На последней стадии –консолидации- предполагается выработка единых или компромиссных решений, мнений и позиций.</p> <p>Для активного участия в дискуссии студент должен изучить не только теоретические аспекты изучаемой темы, но и обладать набором аналитических показателей, характеризующих рассматриваемую проблему.</p>
Контрольная работа (КР)	<p>Проводится по результатам изучения разделов 1 – 3 дисциплины. Цель работы- объективная оценка знаний студента по изученным темам. Форма проведения – теоретические вопросы и ситуационные задачи.</p> <p>Для подготовки к КР - работа с нормативными актами, основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, конспекты лекций, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в конкретной теме.</p>
Тест	<p>Тест представляет собой реальную проверку знаний, умений и компетенций обучающихся. Тест состоит из небольшого количества элементарных задач и теоретических вопросов, раскрывающих основные положения изучаемой темы; может предоставлять возможность выбора из перечня ответов; занимает часть учебного занятия (60 минут); правильные решения разбираются на том же или следующем занятии.</p>

## **VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом, таблица 8.1:

Таблица 8.1

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20

Промежуточная аттестация (экзамен)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в фонде оценочных средств.

#### Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре

- 1) Расчет баллов по результатам текущего контроля для студентов очной формы обучения, таблица 8.2:

Форма контроля Текущий контроль	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
	Тема 1 Теоретические аспекты организации, специализации и типизации розничной торговой сети	Входной контроль устный опрос, тест	0,5 0,5
	Тема 2 Конкурентоспособность мировых торговых сетей и отражение её на развитии потребительского рынка	устный опрос, тест, эссе	0,5 0,5 1
	Тема 3 Экономические стратегии торговых сетей	устный опрос, тест, реферат,	0,5 0,5 0,5
	Тема 4 Особенности ценообразования и финансового учета скидок при работе с розничными сетями	тест, реферат	0,5 0,5
	Тема 5 Коммерческая политика торговой компании при работе с розничными сетями	устный опрос, тест, реферат	0,5 0,5 0,5
	Тема 6 Штрафные санкции, применяемые розничными торговыми сетями в отношении поставщиков	устный опрос, тест, реферат,	0,5 0,5 0,5
	Тема 7 Франчайзинг в розничных торговых сетях	устный опрос, тест, реферат коллоквиум	0,5 0,5 0,5 1
	Тема 8 Создание и поддержание оптимального ассортиментного ряда продукции	устный опрос, тест, реферат, <i>эссе</i>	0,5 0,5 0,5 1
	Тема 9 Private label: частная марка в розничной сети	устный опрос, тест, реферат, эссе	0,5 0,5 0,5 1
	Тема 10 Организация мерчендайзинга в розничной сети	устный опрос, контрольная работа	0,5 0,5 0,5
	Тема 11 Эффективная организация	устный опрос,	0,5

	различных видов промомероприятий, направленных на получение максимального результата	итоговый тест, реферат, круглый стол	0,5 0,5 1
Всего			<b>20</b>

2) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям:

Устный опрос – 0,5 балла:

**0,5 балла** выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала;

**0,4 балла** выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы;

**0,3 балла** выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов;

**0,2 балла** выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

Эссе – 1 балл:

**1 балл** – выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию эссе: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация,

**0,5 балла** – выставляется студенту, если основные требования к эссе выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не обоснована собственная точка зрения, не выдержан объем эссе, имеются упущения в оформлении презентации,

**0,3 балла** – выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к эссе. В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

Реферат – 0,5 балл:

**0,5 балл** - студент демонстрирует глубокие знания, навыки и компетенции, аналитические способности, творческий подход, аргументирует собственное мнение, проявляет зрелость суждений, самостоятельное мышление;

**0,4 балла** - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность и зрелость суждений, но допускает некоторые неточности;

**0,3 балла** - студент проявляет определенный уровень знаний, навыков и компетенций, но отвечает не достаточно самостоятельно, допускает неточности, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа

Контрольная работа (разд. 1-3) – 2 балла:

**1 балл** выставляется студенту, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умения уверенно применять их на практике при решении конкретных задач;

**0,7 балла** выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу его излагает, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе на теоретические вопросы или в решении задачи некоторые неточности;

**0,5 балл** выставляется студенту, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, ошибки в решении задач, но при этом он владеет основными понятиями, выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения, и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Итоговый тест – 1 балла:

**1 балла** выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

**0,7 балла** выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

**0,5 балла** выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

**0,3 балла** выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

3) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям:

**Круглый стол – 1 балл:**

**1 балл** выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, студент высказывает свою точку зрения по дискуссионному вопросу и обосновывает ее;

**0,5 балла** выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база, не обоснована собственная точка зрения по дискуссионной проблеме;

**0,2 балла** выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, отсутствует собственная точка зрения.

**Коллквиум – 1 балл:**

**1 балл** - студент демонстрирует глубокие знания, навыки и компетенции, аналитические способности, проявляет зрелость суждений, самостоятельное мышление; задание выполнено верно;

**0,5 балла** - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность и зрелость суждений, но при выполнении задания допущены незначительные неточности, ошибки;

**0,2 балла** - студент проявляет определенный уровень знаний, навыков и компетенций, но допускает ошибки, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа.

**Критерии оценки творческого рейтинга**

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы 8.3:

Таблица 8.3

Вид работы	Количество баллов, максимально
Разработка презентации по темам курса	5
Участие в конференции	5
Опубликование статьи в сборнике или журнале	10
Итого	<b>20</b>

**Критерии оценки промежуточной аттестации**

**Экзамен** по результатам изучения дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями» в 7 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Экзамен состоит из двух теоретических вопросов и одного практического задания.

- правильный ответ на **первый вопрос – 15 баллов;**

- правильный ответ на **второй вопрос-15 баллов;**

- **правильно решенная задача – 10 баллов.**

**Итоговый балл** формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы

обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

**Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания**

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ПК-2	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> задачи и основы построения системы внутрифирменного бюджетирования и результатов хозяйствования предприятий сетевого формата; основные факторы снижения издержек хозяйствования и прироста прибыли в разрезе объектов сетевого формата; показатели и методы оценки результатов деятельности предприятий сетевого формата и служб хозяйствования; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих специфику сетевых торговых организации; методы учета ресурсов на предприятии сетевого формата.</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> рассчитывать вклад объектов бюджетирования в итоговый прирост организаций сетевого формата; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы объемные и календарные пропорции деятельности субъектов экономики; проводить обоснование правильности выбора экономических и социально-экономических решений в отношении организации сетевого формата.</p> <p><b>Владет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками использования методов расчета экономической эффективности использования ресурсов организаций сетевого формата; навыками определения экономических результатов хозяйствования (прироста прибыли) объектов бюджетирования; инструментарием, позволяющим рассчитывать и обосновывать экономическую работу на предприятиях сетевого формата и эффективно управлять ими; навыками использования методов расчета экономических показателей; приемами и инструментами планирования характера поведения субъектов сетевого формата на рынке.</p>
		ПК-5	<b>Знает верно и в полном объеме:</b> алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата;



		<p>содержание отчета об оценке предприятий сетевого формата; алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке; основные показатели, применяемые при анализе отчетности предприятий сетевого формата.</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> производить расчет и обосновывать затраты предприятий сетевого формата; использовать различные методы финансового анализа предприятий сетевого формата на практике; ориентироваться в выборе методов для проведения оценки деятельности предприятий сетевого формата в рамках выбранных подходов.</p> <p><b>Владет навыками верно и в полном объеме:</b> методологией анализа всей системы финансовых показателей предприятий сетевого формата; методикой составления итоговой оценки стоимости деятельности предприятий сетевого формата с обоснованием расчетных ставок капитализации или дисконтирования; методиками оценки и анализа статей отчетности, расчета основных аналитических показателей розничных торговых сетей; навыками разработки учетной политики предприятий сетевого формата.</p>
	ПК-9	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> цель и задачи проведения нормативных наблюдений как этапа разработки предприятий сетевого формата; принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; функции и задачи руководителя в процессе управления деятельностью малой группы; роли членов малой группы, необходимые для совместной работы над конкретным экономическим проектом.</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> организовать деятельность малой группы по проведению нормативных наблюдений для обоснования создания предприятий сетевого формата; применять различные методы для организации групповой работы; применять формальные и неформальные методы влияния на членов малой группы.</p> <p><b>Владет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками проведения нормативных наблюдений и разработки предприятий сетевого формата; навыками подбора состава и организации</p>

			<p>деятельности малой группы; навыками лидерства в процессах управления малой группой; навыками экономического анализа, представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ПК-2	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> задачи и основы построения системы внутрифирменного бюджетирования и результатов хозяйствования предприятий сетевого формата; основные факторы снижения издержек хозяйствования и прироста прибыли в разрезе объектов сетевого формата; показатели и методы оценки результатов деятельности предприятий сетевого формата и служб хозяйствования; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих специфику сетевых торговых организации; методы учета ресурсов на предприятии сетевого формата.</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> рассчитывать вклад объектов бюджетирования в итоговый прирост организаций сетевого формата; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы объемные и календарные пропорции деятельности субъектов экономики; проводить обоснование правильности выбора экономических и социально-экономических решений в отношении организации сетевого формата.</p> <p><b>Владет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками использования методов расчета экономической эффективности использования ресурсов организаций сетевого формата; навыками определения экономических результатов хозяйствования (прироста прибыли) объектов бюджетирования; инструментарием, позволяющим рассчитывать и обосновывать экономическую работу на предприятиях сетевого формата и эффективно управлять ими; навыками использования методов расчета экономических показателей; приемами и инструментами планирования характера поведения субъектов сетевого формата на рынке.</p>
		ПК-5	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке предприятий</p>

			<p>сетевого формата; алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке; основные показатели, применяемые при анализе отчетности предприятий сетевого формата.</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> производить расчет и обосновывать затраты предприятий сетевого формата; использовать различные методы финансового анализа предприятий сетевого формата на практике; ориентироваться в выборе методов для проведения оценки деятельности предприятий сетевого формата в рамках выбранных подходов.</p> <p><b>Владет навыками с незначительными замечаниями:</b> методологией анализа всей системы финансовых показателей предприятий сетевого формата; методикой составления итоговой оценки стоимости деятельности предприятий сетевого формата с обоснованием расчетных ставок капитализации или дисконтирования; методиками оценки и анализа статей отчетности, расчета основных аналитических показателей розничных торговых сетей; навыками разработки учетной политики предприятий сетевого формата.</p>
		ПК-9	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> цель и задачи проведения нормативных наблюдений как этапа разработки предприятий сетевого формата; принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; функции и задачи руководителя в процессе управления деятельностью малой группы; роли членов малой группы, необходимые для совместной работы над конкретным экономическим проектом.</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> организовать деятельность малой группы по проведению нормативных наблюдений для обоснования создания предприятий сетевого формата; применять различные методы для организации групповой работы; применять формальные и неформальные методы влияния на членов малой группы.</p> <p><b>Владет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками проведения нормативных наблюдений и разработки предприятий сетевого формата; навыками подбора состава и организации деятельности</p>

			<p>малой группы; навыками лидерства в процессах управления малой группой; навыками экономического анализа, представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ПК-2	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> задачи и основы построения системы внутрифирменного бюджетирования и результатов хозяйствования предприятий сетевого формата; основные факторы снижения издержек хозяйствования и прироста прибыли в разрезе объектов сетевого формата; показатели и методы оценки результатов деятельности предприятий сетевого формата и служб хозяйствования; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих специфику сетевых торговых организации; методы учета ресурсов на предприятии сетевого формата.</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> рассчитывать вклад объектов бюджетирования в итоговый прирост организаций сетевого формата; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы объемные и календарные пропорции деятельности субъектов экономики; проводить обоснование правильности выбора экономических и социально-экономических решений в отношении организации сетевого формата.</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками использования методов расчета экономической эффективности использования ресурсов организаций сетевого формата; навыками определения экономических результатов хозяйствования (прироста прибыли) объектов бюджетирования; инструментарием, позволяющим рассчитывать и обосновывать экономическую работу на предприятиях сетевого формата и эффективно управлять ими; навыками использования методов расчета экономических показателей; приемами и инструментами планирования характера поведения субъектов сетевого формата на рынке.</p>
		ПК-5	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке предприятий сетевого формата; алгоритм проведения оценки</p>

			<p>бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке; основные показатели, применяемые при анализе отчетности предприятий сетевого формата.</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> производить расчет и обосновывать затраты предприятий сетевого формата; использовать различные методы финансового анализа предприятий сетевого формата на практике; ориентироваться в выборе методов для проведения оценки деятельности предприятий сетевого формата в рамках выбранных подходов.</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> методологией анализа всей системы финансовых показателей предприятий сетевого формата; методикой составления итоговой оценки стоимости деятельности предприятий сетевого формата с обоснованием расчетных ставок капитализации или дисконтирования; методиками оценки и анализа статей отчетности, расчета основных аналитических показателей розничных торговых сетей; навыками разработки учетной политики предприятий сетевого формата.</p>
		ПК-9	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> цель и задачи проведения нормативных наблюдений как этапа разработки предприятий сетевого формата; принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; функции и задачи руководителя в процессе управления деятельностью малой группы; роли членов малой группы, необходимые для совместной работы над конкретным экономическим проектом.</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> организовать деятельность малой группы по проведению нормативных наблюдений для обоснования создания предприятий сетевого формата; применять различные методы для организации групповой работы; применять формальные и неформальные методы влияния на членов малой группы.</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками проведения нормативных наблюдений и разработки предприятий сетевого формата; навыками подбора состава и организации деятельности малой группы; навыками лидерства в процессах управления малой</p>

			<p>группой; навыками экономического анализа, представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ПК-2	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> задачи и основы построения системы внутрифирменного бюджетирования и результатов хозяйствования предприятий сетевого формата; основные факторы снижения издержек хозяйствования и прироста прибыли в разрезе объектов сетевого формата; показатели и методы оценки результатов деятельности предприятий сетевого формата и служб хозяйствования; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих специфику сетевых торговых организации; методы учета ресурсов на предприятии сетевого формата.</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> рассчитывать вклад объектов бюджетирования в итоговый прирост организаций сетевого формата; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы объемные и календарные пропорции деятельности субъектов экономики; проводить обоснование правильности выбора экономических и социально-экономических решений в отношении организации сетевого формата.</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками использования методов расчета экономической эффективности использования ресурсов организаций сетевого формата; навыками определения экономических результатов хозяйствования (прироста прибыли) объектов бюджетирования; инструментарием, позволяющим рассчитывать и обосновывать экономическую работу на предприятиях сетевого формата и эффективно управлять ими; навыками использования методов расчета экономических показателей; приемами и инструментами планирования характера поведения субъектов сетевого формата на рынке.</p>
		ПК-5	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке предприятий сетевого формата; алгоритм проведения оценки бизнеса сетевого формата; содержание отчета об оценке; основные показатели, применяемые при</p>

			<p>анализе отчетности предприятий сетевого формата.</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> производить расчет и обосновывать затраты предприятий сетевого формата; использовать различные методы финансового анализа предприятий сетевого формата на практике; ориентироваться в выборе методов для проведения оценки деятельности предприятий сетевого формата в рамках выбранных подходов.</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> методологией анализа всей системы финансовых показателей предприятий сетевого формата; методикой составления итоговой оценки стоимости деятельности предприятий сетевого формата с обоснованием расчетных ставок капитализации или дисконтирования; методиками оценки и анализа статей отчетности, расчета основных аналитических показателей розничных торговых сетей; навыками разработки учетной политики предприятий сетевого формата.</p>
		ПК-9	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> цель и задачи проведения нормативных наблюдений как этапа разработки предприятий сетевого формата; принципы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта; функции и задачи руководителя в процессе управления деятельностью малой группы; роли членов малой группы, необходимые для совместной работы над конкретным экономическим проектом.</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> организовать деятельность малой группы по проведению нормативных наблюдений для обоснования создания предприятий сетевого формата; применять различные методы для организации групповой работы; применять формальные и неформальные методы влияния на членов малой группы.</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками проведения нормативных наблюдений и разработки предприятий сетевого формата; навыками подбора состава и организации деятельности малой группы; навыками лидерства в процессах управления малой группой; навыками экономического анализа, представления результатов работы в</p>

		соответствии с принятыми в организации стандартами.
--	--	---

### ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа дисциплины с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры экономики и управления протокол № 7 от 27.02.2020 г.

Заведующий кафедрой

*Тамара И.В. Балашихова*

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова протокол № 7 от 19.03.2020 г.

Председатель

*Александр*

*Т.Л. Авагян*

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова протокол № 11 от 26.03.2020 г.

Председатель

*Татьяна*

*А.В. Тетровская*



**Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова**  
**Карта обеспеченности дисциплины «Экономика и управление розничными торговыми сетями»**  
**учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами»**

Кафедра Экономики и управления

ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»

Уровень подготовки бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт)		Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт)	Численность студентов (чел)
			Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС			
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Основная литература</b>							
1	Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учебное пособие / В.П. Чеглов. - Москва : Вузовский учебник	ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - ISBN .  <a href="https://znanium.com/read?id=355462">https://znanium.com/read?id=355462</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Экономика предприятия (организации, фирмы) : учебник / О.В. Девяткин, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина [и др.] ; под ред. О.В. Девяткина, А.В. Быстрова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва	ИНФРА-М, 2020. — 777 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_594d2cb99ad737.28899881. - ISBN 978-5-16-104444-5.  <a href="https://znanium.com/read?id=351556">https://znanium.com/read?id=351556</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Экономика предприятия (в	ИНФРА-М, 2019. — 256 с. — (Высшее	x	да,	x	x	1

	схемах, таблицах, расчетах) : учеб. пособие / В.К. Склиренко, В.М. Прудников, Н.Б. Акуленко, А.И. Кучеренко ; под ред. проф. В.К. Склиренко, В.М. Прудникова. — Москва	образование: Бакалавриат). — <a href="http://www.dx.doi.org/10.12737/833">www.dx.doi.org/10.12737/833</a> . - ISBN 978-5-16-100018-2. <a href="https://znanium.com/read?id=341454">https://znanium.com/read?id=341454</a>		ЭБС «Znanium»			
Всего				3			1
<b>Дополнительная литература</b>							
1	Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва : ИД «ФОРУМ»	1. ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). <a href="https://znanium.com/bookread2.php?book=1043397">https://znanium.com/bookread2.php?book=1043397</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Кооперационно-сетевые взаимодействия как ресурс самоорганизации и достижения качественных результатов : монография / под ред. В.В. Куимова. — Москва	ИНФРА-М, 2019. — 225 с. — (Научная мысль). — <a href="http://www.dx.doi.org/10.12737/monography_5cb0613eee1403.91554804">www.dx.doi.org/10.12737/monography_5cb0613eee1403.91554804</a> . - ISBN 978-5-16-107536-4 <a href="https://znanium.com/read?id=341332">https://znanium.com/read?id=341332</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Маркетинговые коммуникации в сфере услуг: специфика применения и инновационные подходы : монография / А.В. Христофоров, И.В. Христофорова, А.Е. Суглобов [и др.]; под ред. д-	РИОР : ИНФРА-М, 2020. — 159 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Научная мысль). — <a href="https://doi.org/10.12737/13266">https://doi.org/10.12737/13266</a> . - ISBN 978-5-16-103825-3. <a href="https://znanium.com/read?id=346518">https://znanium.com/read?id=346518</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

	ра экон. наук, проф А.Е. Суглобова. — Москва :						
4	Кондратов, М.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНЫМИ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ В РОССИИ / М.В. Кондратов, В.С.	Прилуцкая // Проблемы современной науки и образования. — 2015. — № 8. — С. 73-77. — ISSN 2304-2338. <a href="https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/268206/#1">https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/268206/#1</a>	x	да, ЭБС «Лань»	x	x	1
5	<u>Алябьева Марианна Владимировна</u> - <u>НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ - 2016</u>	— 2016. — № 2. — С. 53-62. — ISSN 2223-5639. <a href="https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/380680/#2">https://e.lanbook.com/reader/journalArticle/380680/#2</a>	x	да, ЭБС «Лань»	x	x	1
6	Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии: Монография / В.П. Чеглов. - 2-е изд., пераб. и доп.	М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.: 60x90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-8199-0606-4, 500 экз. <a href="http://znanium.com/bookread2.php?book=471492">http://znanium.com/bookread2.php?book=471492</a>	X	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
<b>Всего</b>				4			1

Преподаватель  К.С. Приходько  
(подпись, ФИО)

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ И.В. Балашова  
(подпись, ФИО)

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ  
Кафедра Экономики и управления

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика  
Направленность (профиль) «Экономика  
предприятий и организаций»

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**  
по дисциплине ««Экономика и управление розничными торговыми сетями»»

1.	Экономическая эффективность деятельности РТС и методика её оценки.
2.	Экономическая оценка инвестиционных проектов на предприятиях розничной торговли.
3.	Задача

Преподаватель, к.э.н, доцент

\_\_\_\_\_

(подпись)

К.С. Приходько

Зав.кафедрой, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_

(подпись)

И.В. Балашова

Утверждено на заседании кафедры КЭУ Протокол от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г. № \_\_\_\_