

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 22.07.2026 14:24:28
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и
маркетинг (во внутренней и внешней торговле)

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

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.19 ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во
внутренней и внешней торговле)»**

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2026

Краснодар – 2025 г.

Составитель:

К.э.н., доцент
(ученая степень, ученое звание,
должность)

А.Ю. Штезель

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли
и ресторанного бизнеса

протокол № 8 от «20» марта 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	13
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	13
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	13
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	14
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	13
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	13
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	14
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	26

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле» является формирование бизнес-мышления и понимания организационных процессов, способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности, изучение особенностей и специфики объекта торговой деятельности в бизнесе.

Задачи учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле»: изучение роли торговли в общей бизнес-среде, особенностей реализации основных процедур и операций в торговле: анализ, планирование маркетингового исследования конъюнктуры рынка товаров и услуг, выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя), организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов; ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность и развитие собственного дела, формирование практических навыков бизнес-планирования в торговой сфере.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация бизнеса в торговле», относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	144	
Промежуточная аттестация: форма	Экзамен	Экзамен
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	46	36
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	42	32
• лекции	18	14
• практические занятия	24	18
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2
Самостоятельная работа (СР), всего:	98	108
в том числе:		

• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32	32
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	66	76
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-
• выполнение аналитической записки по темам (разделам) курса	20	26
• написание и презентация реферата и/ или доклада	16	10
• и другие виды работ	30	40

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	ПК-2.1. 3-1. Знает этику делового общения и правила ведения переговоров
	ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	ПК-2.3. У-1. Умеет организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика
ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования	ПК-3.2. У-2. Умеет определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования
	ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	ПК-3.3. У-1. Умеет анализировать текущую рыночную конъюнктуру

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
 Для обучающихся очной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость 4 ЗЕТ., академические часы 144,0 часа						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
	Семестр 7											
	Раздел 1. Теоретические основы организации бизнеса в торговле											
1.	Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле Место бизнеса в экономическом, социальном и политическом развитии общества. Понятие и сущность бизнеса в торговле. Основные признаки бизнеса. Особенности предпринимательской деятельности в торговле. Функции предпринимательства. Регулирование торговой деятельности: Федеральный закон № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Объекты и субъекты коммерческого предпринимательства. Принципы и методические основы цифровой трансформации бизнеса	4	4	-	-	14/-	22	ПК-3.3.	ПК-3.3. У-1.	О	Т	Р

3.	Тема 2. Бизнес-модели и бизнес-анализ предпринимательских структур Способы и инструменты определения тенденций развития Рынка. Круг взаимоотношений в торговом бизнесе. Основные элементы бизнес-модели. Типология бизнес-моделей. Изменение бизнес среды при цифровой трансформации бизнеса. Проверка гипотез и тестирование бизнес-идей. Технологическое предпринимательство: сущность понятия и особенности сферы деятельности. Понятие MVP, PAM, TAM, SAM, SOM. Исследование рыночной среды. Информационные ресурсы в бизнес – аналитике. Бизнес-анализ конкурентных позиций предприятия на основе составления карты стратегических групп	4	6	-	-	14/-	24	ПК-3.2.	ПК-3.2. У-2.	О	К	Ан.з
Раздел 2. Организация и планирование бизнеса в торговле												
3.	Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли Выбор и обоснование организационно-правовой формы торгового предприятия. Организационно-правовые формы предприятий. Объединения предприятий и их виды: концерны, консорциумы, финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации, ассоциации, союзы. Достоинства и недостатки различных организационно-правовых форм. Сферы их применения. Порядок регистрации предприятия. Слияние, поглощение, разделение, выделение, преобразование юридического лица. Ликвидация юридического лица.	2	4	-	-	14/-	20	ПК-2.1. ПК-2.3.	ПК-2.1. 3-1. ПК-2.3. У-1.	О.	К	-

4.	Тема 4. Организация бизнес-процессов в коммерческой деятельности Понятие и сущность бизнес-процесса. Классификация и идентификация бизнес-процессов в коммерческой деятельности. Инструменты анализа проблемы бизнес-процессов. Ключевые показатели бизнес-процессов. Методы оптимизации бизнес-процессов. Применение алгоритма латерального анализа для трансформации бизнес-моделей. Этапы реинжиниринга бизнес-процессов.	4	6	-	-	12/-	22	ПК-2.1. ПК-2.3.	ПК-2.1. 3-1. ПК-2.3. У-1.	О.	Т	-
5.	Тема 5. Инструментарий бизнес-планирования предприятий торговой сферы Используемые методы анализа и оценки проектов в бизнес-планировании. Планирование основных финансовых показателей. Финансовая оценка проекта. Прогноз запаса финансовой прочности. Анализ безубыточности. Оценка и анализ экономической эффективности проектов. Основные критерии оценки эффективности проектов. Оценка эффективности как основа принятия управленческого решения об инвестировании и финансировании проекта. Управление реализацией бизнес-плана. Оценка и анализ реализации бизнес – плана.	4	4	-	-	12/-	20	ПК-2.1. ПК-2.3.	ПК-2.1. 3-1. ПК-2.3. У-1.	О, Т	Р.а.з	Ан.з.
	Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-	- /2	-	-	-	-	-
	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Каттэк)	-	-	-	-	-	- /2	-	-	-	-	-
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	-	- /32	-	-	-	-	-
	Итого	18	24	-	-	66	144	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Реферат (Р)

Кейс (К.,)

Расчетно-аналитические задания (р.а.з)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Аналитическая записка (Ан.з.)

Для обучающихся очно-заочной формы обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость 4 ЗЕТ., академические часы 144,0 часа						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу)	
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего						
		Семестр 8											
	Раздел 1. Теоретические основы организации бизнеса в торговле												
1.	Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле Место бизнеса в экономическом, социальном и политическом развитии общества. Понятие и сущность бизнеса в торговле. Основные признаки бизнеса. Особенности предпринимательской деятельности в торговле. Функции предпринимательства. Регулирование торговой деятельности: Федеральный закон № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Объекты и субъекты коммерческого предпринимательства. Принципы и методические основы цифровой трансформации бизнеса	2	2	-	-	16/-	20	ПК-3.3.	ПК-3.3. У-1.	О	Т	Р	

2.	Тема 2. Бизнес-модели и бизнес-анализ предпринимательских структур Способы и инструменты определения тенденций развития рынка. Круг взаимоотношений в торговом бизнесе. Основные элементы бизнес-модели. Типология бизнес-моделей. Изменение бизнес среды при цифровой трансформации бизнеса. Проверка гипотез и тестирование бизнес-идей. Технологическое предпринимательство: сущность понятия и особенности сферы деятельности. Понятие MVP, РАМ, ТАМ, САМ, SOM. Исследование рыночной среды. Информационные ресурсы в бизнес – аналитике. Бизнес-анализ конкурентных позиций предприятия на основе составления карты стратегических групп	4	4	-	-	16/-	24	ПК-3.3. ПК-3.2.	ПК-3.3. У-1. ПК-3.2. У-2.	О.	К	Ан.з.
Раздел 2. Организация и планирование бизнеса в торговле												
3.	Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли Выбор и обоснование организационно-правовой формы торгового предприятия. Организационно-правовые формы предприятий. Объединения предприятий и их виды: концерны, консорциумы, финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации, ассоциации, союзы. Достоинства и недостатки различных организационно-правовых форм. Сферы их применения. Порядок регистрации предприятия. Слияние, поглощение, разделение, выделение, преобразование юридического лица. Ликвидация юридического лица.	2	4	-	-	14/-	20	ПК-2.1. ПК-2.3.	ПК-2.1. 3-1. ПК-2.3. У-1.	О.	К	Ан.з.

4.	Тема 4. Организация бизнес-процессов в коммерческой деятельности Понятие и сущность бизнес-процесса. Классификация и идентификация бизнес-процессов в коммерческой деятельности. Инструменты анализа проблемы бизнес-процессов. Ключевые показатели бизнес-процессов. Методы оптимизации бизнес-процессов. Применение алгоритма латерального анализа для трансформации бизнес-моделей. Этапы реинжиниринга бизнес-процессов.	4	4	-	-	16/-	24	ПК-2.1. ПК-2.3.	ПК-2.1. 3-1. ПК-2.3. У-1.	О.	Т	-
5.	Тема 5. Инструментарий бизнес-планирования предприятий торговой сферы Используемые методы анализа и оценки проектов в бизнес- планировании. Планирование основных финансовых показателей. Финансовая оценка проекта. Прогноз запаса финансовой прочности. Анализ безубыточности. Оценка и анализ экономической эффективности проектов. Основные критерии оценки эффективности проектов. Оценка эффективности как основа принятия управленческого решения об инвестировании и финансировании проекта. Управление реализацией бизнес-плана. Оценка и анализ реализации бизнес – плана.	2	4	-	-	14/-	20	ПК-3.3. ПК-3.2	ПК-3.3. У-1. ПК-3.2. У-2.	О	р.а.з.	Ан.з.
6	Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-	- /2	-	-	-	-	-
7	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Каттэк)	-	-	-	-	-	- /2	-	-	-	-	-
8	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	-	- /32	-	-	-	-	-
	Итого	14	18	-	-	76	144	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Расчетно-аналитические задания (р.а.з)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Аналитическая записка (Ан.з.)

Реферат (Р)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — М.: ИНФРА-М, 2026. — 384 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006602-8. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=482210>
2. Яковлев Г.А. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Г.А. Яковлева. — 2 изд. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 313 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=398605>

Дополнительная литература:

1. Дворецкая В.В., Мельник М.В. Контроль и аудит организации управления бизнес-процессами : учебное пособие / В.В. Дворецкая, М.В. Мельник. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 192 с. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=473523>
2. Сафьянова М.Г., Шапиро Л.Д. Основы организации и проектирования бизнеса : учебное пособие / М.Г. Сафьянова, Л.Д. Шапиро. — Томск : Издательство Томского государственного университета, 2021. — 540 с. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=395610>
3. Ларионов И.К. Предпринимательство. Учебник: ВО – Магистратура / И.К. Ларионов. М.: ИТК: Дашков и Ко, 2022. — 190 с. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=431807>
4. Предпринимательство: учебник под. ред. д.экон.наук Н.Н. Ползуновой, д. экон. наук Н.В. Родионовой. — М.: ИНФРА-М, 2023. — 413 с. Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=430443>

Нормативные правовые документы:

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ. Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 года. ред. от 29.08.2018. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями) <https://base.garant.ru/70795476/>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 ФЗ-51
4. Федеральный Закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 02 июня 2016г. № 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»
6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ
7. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 ФЗ-146

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <https://www.garant.ru/> - Справочно-правовая система Гарант.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

3. www.economy.gov.ru - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
2. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <https://eios.reakf.ru/>
4. Росбизнесконсалтинг - <http://www.rbc.ru>
5. Корпоративные финансы. Теория и практика финансового анализа, инвестиции, менеджмент, финансы, журналы и книги, бизнес-планы реальных предприятий, программы инвестиционного анализа и управления проектами, маркетинг и реклама. - <http://cfin.ru/>
6. Издательская группа «Дело и Сервис». Электронные версии журналов. - <http://www.dis.ru>
7. Портал поддержки малого и среднего бизнеса: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/>
8. Большой портал для малого бизнеса: <https://www.business.ru/>
9. <http://opora.ru/> – Опора России, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства
10. <https://corpmsp.ru/> – сайт АО «Корпорация МСП»
11. <http://smb.gov.ru/> – портал малого и среднего предпринимательства, Министерство экономического развития РФ

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1, Microsoft Windows 10
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса
4. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Маркетинг-менеджмент» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

для самостоятельной работы:

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.
- Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов

- Положение об учебно-исследовательской работе студентов
- Методическое пособие по выполнению практических работ с использованием инновационных технологий обучения и организации самостоятельных работ

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов

Курсовая работа по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» учебным планом не предусмотрена

Перечень вопросов к экзамену:

1. Сценарный анализ при разработке бизнес-стратегии.
2. Разработка системы стратегического контроля процесса реализации бизнес-стратегии

3. Модели интернет-торговли и их характеристика
4. Конкурентные стратегии предпринимательской деятельности.
5. Управление рисками в предпринимательстве
6. Идентификация ключевых клиентов по методу М. МакДоналда и П. Чевертон; анализ преимуществ и недостатков.
7. Разработка бизнес-стратегии компании.
8. Основные источники и направления роста бизнеса современных коммерческих компаний.
9. Бизнес-анализ сил, управляющих конкуренцией в отрасли
10. Коммерческая информация и способы ее защиты
11. Управление рисками в международном бизнесе
12. Методы трансформации организационной структуры компании при изменении портфеля областей деятельности/целевых рынков.
13. Критерии и показатели эффективности предпринимательского проекта
14. Понятие и структура корпоративной стратегии.
15. Уровни дифференциации потребительских групп в торговле
16. Анализ хозяйственной деятельности предпринимательской структуры
17. Системы налогообложения предпринимательства в России
18. Совместные предприятия и стратегические альянсы.
19. Управленческое решение как информационная модель будущих изменений
20. Стратегическое управление системой распределения и сбыта.
21. Основные организационно - правовые формы предпринимательской деятельности.
22. Бизнес как объект применения латерального анализа.
23. Разрешение бизнес-противоречий с использованием ТРИЗ
24. Методы генерации бизнес-идеи
25. Структура и содержание бизнес- плана.
26. Методика разработки раздела «Организационный план» в бизнес-плане
27. Этапы создания собственного дела.
28. Стратегия интегрированного управления маркетинговой логистикой
29. Стратегии взаимоотношений в рыночном поведении фирмы
30. Принципы распределения ресурсов и приоритетов между СБЕ
31. Инструменты для генерирования и системного анализа идей. Ментальные карты
32. Методы оптимизации бизнес-процессов
33. Модель «ABCD».
34. Оценка макроэкономических факторов предпринимательской среды
35. Особенности бизнес-проектирования коммерческой деятельности.
36. Оценка рынка сбыта в бизнес-проекте.
37. Проектирование бизнес-процессов торговых предприятий.
38. Предпринимательский риск: сущность, классификация, меры по снижению
39. Бизнес-модели предпринимательских структур
40. Инструменты анализа проблемы бизнес-процессов.
41. Функционально-стоимостной анализ
42. Методы оценки предпринимательского риска
43. Порядок ликвидации юридического лица
44. Коррекция бизнес-стратегий по продлению жизненного цикла товаров (ADL матрица)
45. Основные формы объединения коммерческих предприятий
46. Разработка стандартов планировки торговых залов для сетевых магазинов
47. Сущность и классификация инноваций в бизнесе
48. Типология организационных структур бизнеса
49. Маржинальный анализ как инструмент управления финансовыми результатами субъекта предпринимательства

50. Методика разработки раздела «Финансовый план» в бизнес-плане
51. Инновационные модели ценообразования в торговле.
52. Маркетинговый раздел бизнес-плана и его содержание
53. Факторинг, его сущность и значение для предпринимателей. Порядок заключения факторингового договора
54. Особенности бизнес- стратегии малых фирм.
55. Государственная поддержка развития малого предпринимательства
56. Производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.
57. Практика использования матрицы GE/McKinsey для аудита направлений деятельности и целевых рынков.
58. Конфигурация моделей бизнеса (по Ларсу Швайцеру)
59. Стратегическое и тактическое планирование бизнеса
60. Основные показатели эффективности бизнес- проекта (чистый приведенный доход, индекс прибыльности, срок окупаемости)
61. Стратегии вертикальной интеграции в бизнесе.
62. Ценностный подход к ценообразованию: принципы, инструменты, сущность
63. Поглощения и слияния как инструмент развития бизнеса
64. Критерии и показатели оценки маркетинговой, организационной и управленческой деятельности компании
65. Позиционные стратегии участников рынка
66. Процесс управления маркетингом в бизнесе
67. Бизнес-процессы: сущность, назначения, подходы к классификации
68. Слияние, поглощение, разделение, выделение, преобразование юридического лица
69. Система целей бизнеса. Структуризация дерева целей.
70. Реинжиниринг в различных областях ведения бизнеса
71. Ключевые показатели бизнес-процессов
72. Оценка инвестиционной привлекательности бизнес-проекта

Типовые практические задания к экзамену

1. Индивидуальный предприниматель (зарегистрирован в г. Краснодаре), использующий наемный труд (трое наемных работников), оказывает автотранспортные услуги по перевозке грузов автомобильным транспортом. Количество автотранспортных средств предпринимателя, используемых для перевозки грузов, составляет 3 единицы. Рассчитайте сумму патента за год к уплате в бюджет.

2. Трое друзей решили зарегистрировать организацию. Один из них собирается участвовать в деятельности этой организации, а двое других – не собираются. Предполагаемая сфера деятельности организации связана с высокими затратами ресурсов, поэтому предприниматели заинтересованы в привлечении больших объемов финансовых средств. В случае провала все предприниматели, естественно, не хотели бы потерять все свое имущество. Вопрос. Какую организационно-правовую форму им стоит выбрать? Обоснуйте ответ с опорой на законодательство РФ, регулирующее предпринимательскую деятельность.

3. В июне предприятие «Х» изготовило 5000 изделий по цене 1800 руб. за каждое. Общие постоянные расходы предприятия составили 1 200 000 руб. Удельные переменные расходы – 1200 руб./изд. В июле по сравнению с июнем было запланировано увеличение прибыли на 10 %. Каков должен быть дополнительный объем реализованной продукции, чтобы обеспечить достижение запланированного уровня прибыли?

Типовые тестовые задания:

Тесты для контроля знаний

1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:

- а) ориентация на получение прибыли;
 - б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
 - в) материальная ответственность за результаты своих действий.
 - г) стремление к новациям и нововведениям.
2. К основным формам экономической деятельности можно отнести:
- а) предпринимателя;
 - б) домашнюю хозяйку;
 - в) учителя в школе;
 - г) верно все перечисленное.

3. К сильным сторонам индивидуального предпринимателя можно отнести все за исключением:

- а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
 - б) специализация управленческой деятельности;
 - в) принятие на себя риска ведения дел;
 - г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;
4. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:
- а) в появлении и развитии функций бизнеса;
 - б) в полной независимости от государства;
 - в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
 - г) верно все выше перечисленное.

5. К основным элементам бизнес операции относят:
- а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
 - б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
 - в) организацию производства и реализации продукции;
 - г) верно все выше перечисленное.

Типовые кейс-ситуации: Тема 2 «Бизнес-модели и бизнес-анализ предпринимательских структур»

Цель – кейса - приобретение опыта профессиональной аргументации собственного мнения в результате применения стратегий сбыта для решения конкретных бизнес- задач предприятия. Оценка поставщика. Произведите оценку нескольких поставщиков материальных ресурсов действующей компании. Для этой цели используйте стандарт рейтинговой оценки поставщика, в котором выделяются разделы (см. методические указания по выполнению практических работ с использованием инновационных методов обучения). Для каждого раздела устанавливается свой вес (по 10- балльной шкале) в зависимости от его важности для компании-закупщика. Индивидуальные факторы в рассматриваемых разделах оцениваются по 4-балльной шкале, общая оценка по разделу получается путем сложения пофакторных оценок. Рейтинговая оценка по разделу получается путем умножения суммы пофакторных оценок раздела на его вес. Общий рейтинг компании получается путем сложения рейтинговых оценок по разделам.

Подготовьте отчет о рейтинговой оценке поставщика. Разработайте мероприятия по совершенствованию деятельности субъекта бизнеса.

Компания _____
Общий рейтинг _____

Примеры вопросов для опроса:

Вопросы для устного опроса (тема 1)

1. Что понимается под предпринимательством?
2. Какие условия нужны для развития предпринимательской деятельности?
3. Охарактеризуйте основные задачи бизнеса в торговле?
4. Каковы цели предпринимательской деятельности?
5. Охарактеризуйте основные принципы предпринимательской деятельности?

6. Дайте определение сущности ПУД в соответствии с ГК РФ.
7. Назовите функции предпринимательства и дайте им характеристику.

Тематика аналитических записок (раздел 1,2):

1. Анализ предпринимательской активности малого и среднего бизнеса в России
2. Анализ рынков сбыта, конкурентов и положения компании на рынке
3. Аналитическая записка перспективам развития бизнеса в России
4. Аналитическая записка по проблемам развития социальной ответственности бизнеса
5. Анализ интеграционных взаимодействий представителей бизнеса
6. Аналитическая записка «Современные формы организации бизнеса в сфере торговли»

Тематика рефератов и докладов (тема 3)

1. Общие условия создания собственного дела.
2. Предпринимательская идея и её выбор.
3. Формы организации бизнеса.
4. Франчайзинг – как форма организации бизнеса.
5. Выбор организационно-правовой формы для ведения бизнеса: коммерческие и некоммерческие организации.
6. Порядок создания предприятия и его регистрация.

Примеры расчетно-аналитических заданий (тема 5)

1. Предприятие производит продукцию одного наименования. Цена продукта для потребителей составляет 230 руб. за единицу. Переменные расходы на единицу продукции составляют 180 руб. Общая величина постоянных расходов – 300 000 руб., из которых половину составляет арендная плата.

При увеличении стоимости аренды на 10%, на сколько единиц продукции необходимо увеличить продажи, чтобы достигнуть точки безубыточности?

2. Предприятие производит продукцию одного наименования. Рыночная цена на аналогичную продукцию составляет 210 руб. Производственные мощности предприятия ограничены и максимальный выпуск продукции составляет 200 единиц. Переменные расходы на единицу продукции составляют 120 руб. Общая величина постоянных расходов – 25 000 руб.

Сможет ли предприятие установить на продукцию конкурентоспособную цену?

3. На разработку нового продукта компания потратила 500.000 руб. Ежемесячные расходы на рекламу и продвижение продукта составляют 80.000 и 25.000 руб. соответственно. Жизненный цикл продукта составляет 5 лет. В течение первого года с момента начала продаж компании удалось привлечь 270 новых клиентов. Рассчитайте стоимость привлечения одного клиента за первый год продаж продукта.

4. Первоначальная стоимость основных производственных фондов предприятия к началу планового года 6600 т.р. Стоимость вводимых в плановом году основных производственных фондов 1000 т.р. Стоимость выбывающих в течение года основных производственных фондов 500 т.р. Продолжительность эксплуатации основных производственных фондов: вводимых – 7 месяцев, выбывающих – 10 месяцев. Срок полезного использования основных производственных фондов 10 лет. Рассчитайте среднегодовую стоимость основных производственных фондов.

5. Фирма запустила в продажу новый продукт. Ежемесячная стоимость привлечения покупателей для этого продукта составляет 3000 руб. Ежегодная прибыль, которую приносит каждый покупатель составляет 80000 руб. Исходя из опыта прошлых лет, руководство компании считает, что коэффициент удержания клиентов составит 86%. Рассчитайте пожизненную ценность клиента.

Типовая структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1.</i> Бизнес-процессы: сущность, назначения, подходы к классификации	15
<i>Вопрос 2</i> Поглощения и слияния как инструмент развития бизнеса	15
<i>Практическое задание.</i> Предприятие составляет план продаж в стоимостном выражении на следующий год. Для этого необходимо вычислить среднегодовую цену товара за прошедший год. В начале года цена была 50 руб. за единицу, с 01.03 она повысилась на 15 %, а с 01.06 – ещё на 17 %. Оборот по реализации за год составил 100 000 единиц, в том числе за 1 квартал – 20 000 шт., из них в марте – 8000; за 2 квартал – 35 000 шт., из них в июне – 16 000. Планируемый уровень инфляции на следующий год составляет 17 %. Какую цену необходимо включить в план продаж?	10

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

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Знает верно и в полном объеме: этику делового общения и правила ведения переговоров	Продвинутый
			ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	Умеет верно и в полном объеме: организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	
		ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования	Умеет верно и в полном объеме: определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования	
			ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	Умеет верно и в полном объеме: анализировать текущую рыночную конъюнктуру	
70 – 84 баллов	«хорошо»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Знает с незначительными замечаниями: этику делового общения и правила ведения переговоров	Повышенный

		ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	Умеет с незначительными замечаниями: организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	
			ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования	Умеет с незначительными замечаниями: определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования	
			ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	Умеет с незначительными замечаниями: анализировать текущую рыночную конъюнктуру	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Знает на базовом уровне, с ошибками: этику делового общения и правила ведения переговоров	Базовый
			ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	
		ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования	Умеет на базовом уровне, с ошибками: определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования	
			ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать текущую рыночную конъюнктуру	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Не знает на базовом уровне: этику делового общения и правила ведения переговоров	

				Не умеет на базовом уровне: организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	Компетенции не сформированы
		ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-3.2. Планирует проведение маркетингового исследования	Не умеет на базовом уровне: определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования	
			ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	Не умеет на базовом уровне: анализировать текущую рыночную конъюнктуру	

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

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.19 ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы
ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ (ВО ВНУТРЕННЕЙ И
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ)

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Краснодар – 2025 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле» является формирование бизнес-мышления и понимания организационных процессов, способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности, изучение особенностей и специфики объекта торговой деятельности в бизнесе.

Задачи учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле»: изучение роли торговли в общей бизнес-среде, особенностей реализации основных процедур и операций в торговле: анализ, планирование маркетингового исследования конъюнктуры рынка товаров и услуг, выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя), организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов; ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность и развитие собственного дела, формирование практических навыков бизнес-планирования в торговой сфере.

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Раздел 1. Теоретические основы организации бизнеса в торговле
2.	Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле
3.	Тема 2. Бизнес-модели и бизнес-анализ предпринимательских структур
5.	Раздел 2. Организация и планирование бизнеса в торговле
6.	Тема 4. Порядок организации бизнеса в сфере торговли
7.	Тема 5. Организация бизнес-процессов в коммерческой деятельности
8.	Тема 6. Инструментарий бизнес-планирования предприятий торговой сферы
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. / 144 часа	

Форма контроля –экзамен

Составитель:

Доцент кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

А.Ю. Штезель