Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 29.08.2025 13:26:16
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 торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.21 Аналитика торгово-хозяйственной деятельности

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 2023

Краснодар – 2022 г.

Составитель:
к.э.н.,доцент.,доцент кафедры
торговли и общественного
питания З.Х. Моламусов

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 7 от «17» февраля 2022 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……..5
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине……6

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ……...7

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ……..…..20

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА…….....20
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ……...…21
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ……21
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ……..…21
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ……..….21
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ……22

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ……23

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ……23

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ……..…23

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ……32

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Аналитика торгово-хозяйственной деятельности» является получение основ знаний в области анализа торгово-хозяйственной деятельности предприятий различных типов. Данные знания позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения торгового бизнеса

Задачами учебной дисциплины «Аналитика торгово-хозяйственной деятельности» являются:

- ведение и согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика (ПК-2.2);
- анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг (ПК-3.3);
- обработка полученных данных, и подготовка отчета по результатам маркетинговых исследований (ПК-4.1);
- формирование предложений по совершенствованию ценовой политики (ПК-4.3).

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Аналитика торгово-хозяйственной деятельности», относится к части учебного плана формируемая участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины *	Всего часов по формам обучения		
	очная	очно-заочная	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:	54	42	-
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	36	36	-
- лекции	18	14	-
- практические занятия	30	22	-
- лабораторные занятия	-	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	1	1	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	1	1	-
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:	90	102	-
в том числе:			
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32	32	
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	40	52	-
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	18	18	-
• изучение ЭОР (при наличии)	-	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-	-

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-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика.	ПК-2.2. У-1. **Умеет** составлять и оформлять отчетную документацию
ПК-3. Способен осуществлять подготовку к проведению маркетингового исследования	ПК-3.3. Анализирует конъюнктуру рынка товаров и услуг	ПК-3.3. З-1. **Знает** методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов ПК-3.3. З-2. **Знает** принципы системного анализа ПК-3.3. У-1. **Умеет** анализировать текущую рыночную конъюнктуру
ПК-4. Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.1. Обрабатывает полученные данные и готовит отчеты по результатам маркетинговых исследований	ПК-4.1 У-1. **Умеет** систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации
	ПК-4.3. Формирует предложения по совершенствованию ценовой политики	ПК-4.3. З-2. **Знает** методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций студентов очной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения *(знания, умения)*	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КСР, Катт, Катт	Всего					
	Семестр 4											

1.	Тема 1 Понятие и субъекты торгово-хозяйственной деятельности Содержание торгово-хозяйственной деятельности. Классификация субъектов торгово-хозяйственной деятельности: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации. Классификация фирм по признакам: по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по целям объединения, степени самостоятельности, по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. Единоличное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерное общество. Картель, синдикат, пул, трест, концерн, холдинг, ФПГ	2	4	-	-	5/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О. К.с.	-	Р

2.	Тема 2. Исследование розничного товарооборота предприятия Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота. Исследование выполнения плана и динамики розничного товарооборота. Исследование обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов. Анализ поступления товаров. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости. Исследование обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов. Исследование состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли Сравнительный анализ розничного товарооборота. Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов.	4	4	-	-	5/-	13	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О.	-	Р. .

3.	Тема 3 Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договор поставки и договор купли-продажи. Функции, выполняемые договором. Порядок и критерии выбора поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены. Требования к упаковке и маркировке. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры товарного рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов. Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.	2	4	-	-	5/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О. Дис.	-	Р .
4.	Тема 4. Исследование оптового товарооборота предприятия Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота. Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота. Анализ рациональности товародвижения. Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота. Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота.	2	4	-	-	5/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О.	-	Р

5.	Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия Товарооборот торговой организации. Сущность затрат, издержек, расходов и их виды. Классификация затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции. Сущность ценовой политики. Основные этапы формирования ценовой политики организации. Основные этапы анализа формирования и использования прибыли организации. Основные этапы комплексного анализа деятельности организации.	2	4	-	-	5/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О. .	Т Ра.з	-
6.	Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле. Исследование издержек обращения по общему объему, составу и структуре. Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения. Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле. Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия. Сравнительный анализ издержек обращения в торговле. Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия.	2	4	-	-	5/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О.	Ра.з	**Р**

7	Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов. Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ собственного капитала предприятия. Анализ кредитов банка. Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования.	2	4			5/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О	Ра.з	Р

8	Тема 8 Франчайзинг - инновация торгово-хозяйственной деятельности предприятия Экономическая сущность франчайзинга. Понятия франчайзинга. Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг. Объект франчайзинга: франшиза. Объекты франчайзинга, их признаки. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг. Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале	2	2			5/-	9	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О	К/р	Р
	Катт					-/1	1					
	ИК					-/1	1					
	Каттэк					-/2	2					
	КЭ					-/2	2					
	СРкр					-/18	18					
	Ср.Эк.					-/32	32					
	Итого	18	30			96	144					

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:
Опрос (О.), групповая дискуссия (Дис.), Расчетно-аналитическое задание (Р.а.з)

Формы текущего контроля:
Тест (Т.), Контрольные работы (К/р)

Формы заданий для творческого рейтинга:
Реферат (Р)

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций студентов очно-заочной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/КЭ, Каттэк, Катт	Всего					
	Семестр 4											
1.	Тема 1 Понятие и субъекты торгово-хозяйственной деятельности Содержание торгово-хозяйственной деятельности. Классификация субъектов торгово-хозяйственной деятельности: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации. Классификация фирм по признакам: по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала, по целям объединения, степени самостоятельности, по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. Единоличное предприятие, полное товарищество, коммандитное товарищество, акционерное общество. Картель, синдикат, пул, трест, концерн, холдинг, ФПГ	2	2	-	-	6/-	10	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О. К.с.	-	Р

2.	Тема 2. Исследование розничного товарооборота предприятия Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота. Исследование выполнения плана и динамики розничного товарооборота. Исследование обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов. Анализ поступления товаров. Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости. Исследование обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов. Исследование состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли Сравнительный анализ розничного товарооборота. Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов.	2	2	-	-	6/-	10	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О.	-	Р. .

3.	Тема 3 Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договор поставки и договор купли-продажи. Функции, выполняемые договором. Порядок и критерии выбора поставщика. Условия поставки материальных ресурсов. Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены. Требования к упаковке и маркировке. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Исследование рынка, изучение товара, определение емкости рынка, анализ конъюнктуры товарного рынка, сегментирование рынка, исследование деятельности конкурентов. Планирование сбыта товара. Каналы сбыта. Виды сбыта. Портфель заказов.	2	2	-	-	6/-	10	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О. Дис.	-	Р .
4.	Тема 4. Исследование оптового товарооборота предприятия Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота. Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота. Анализ рациональности товародвижения. Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота. Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота.	2	4	-	-	6/-	12	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О.	-	Р

5.	Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия Товарооборот торговой организации. Сущность затрат, издержек, расходов и их виды. Классификация затрат по экономическим элементам и статьям калькуляции. Сущность ценовой политики. Основные этапы формирования ценовой политики организации. Основные этапы анализа формирования и использования прибыли организации. Основные этапы комплексного анализа деятельности организации.	2	4	-	-	6/-	12	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О. .	Т Ра.з	-
6.	Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле. Исследование издержек обращения по общему объему, составу и структуре. Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения. Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле. Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия. Сравнительный анализ издержек обращения в торговле. Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия.	2	4	-	-	6/-	12	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О.	Ра.з	**Р**

7	Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов. Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности. Анализ собственного капитала предприятия. Анализ кредитов банка. Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования.	1	2			8/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О	Ра.з	Р

8	Тема 8 Франчайзинг - инновация торгово-хозяйственной деятельности предприятия Экономическая сущность франчайзинга. Понятия франчайзинга. Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг. Объект франчайзинга: франшиза. Объекты франчайзинга, их признаки. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг. Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале	1	2			8/-	11	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	ПК-2.2, У-1. ПК-3.3, З-1, З-2. У-1. ПК-4.1, У-1. ПК-4.3, З-2.	О	К/р	Р
	Катт					-/1	1					
	ИК					-/1	1					
	Каттэк					-/2	2					
	КЭ					-/2	2					
	СРкр					-/18	18					
	Ср.Эк.					-/32	32					
	Итого	14	22			108	144					

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:
Опрос (О.), групповая дискуссия (Дис.), Расчетно-аналитическое задание (Р.а.з)

Формы текущего контроля:
Тест (Т.), Контрольные работы (К/р)

Формы заданий для творческого рейтинга:
Реферат (Р)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Практикум: Учебное пособие. / А.М Фридман М.: РИОР, ИНФРА-М, 2024 - 204 с. – Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=439708
2. Мельник М.В. Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. М.: ИНФРА-М, 2024. — 208 с. Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=429821
3. Афонина В.В. Комплексный анализ финансово - хозяйственной деятельности фирмы: Учебное пособие / В.В. Афонина, М.Ю. Архипова, О.И. Башлакова, Н.Г. Данилочкина - М.: АСПЕКТ-ПРЕСС, 2020. - 333 с.: - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=373087

Дополнительная литература:

1. Понамарев И.Ф. Экономический анализ состояния хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / И.Ф. Понамарев, Э.И. Полякова. М.: ИНФРА-ИНЖЕНЕРИЯ, 2023. – 368 с. - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=434818
2. Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): Учебник / Ю.Г Чернышева, М.: ИНФРА-М, 2023. - 421 с.: https://znanium.ru/read?id=437563
3. Аскеров П.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / П.Ф. Аскеров, И.А. Цветков, Х.Г. Кибиров, - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2024. - 176 с. - https://znanium.ru/read?id=446477
4. Гарнов А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / А.П Гарнов, В.Я. Поздняков, В.Ю. Гарнова, Н.Б. Акуленко, С.Б. Баурина, О.А. Елина, А.И. Кучеренко, С.Н. Кукушкин, Ф.М. Льянова, Е.А. Хлевная О.В. Краснобаева, М.: ИНФРА-М, 2023. - 366 с.: - Режим доступа: https://znanium.ru/read?id=417098
5. Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / О.В. Губина - М.: КУРС, ИД «ФОРУМ» - ИНФРА-М, 2024. - 192 с. - https://znanium.ru/read?id=429905

Нормативные правовые документы:

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Закон о торговле:0
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). - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ торговля:3
3. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст) - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ торговля:3

4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51304-2009 "Услуги торговли. Общие требования" (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 769-ст). –

http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ торговля:3

5. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ – http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. Справочно - правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно - правовая система «Гарант»

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. http://www.gks.ru/ - Росстат – федеральная служба государственной статистики
2. www.minpromtorg.gov.ru – Базы данных Министерства промышленности и торговли РФ
3. www.rospotrebnadzor.ru – официальный сайт Федеральной службы в сфере защиты прав потребителя и благополучия человека (Роспотребнадзор)

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

1. http://www.rbc.ru – Росбизнесконсалтинг
2. http://www.retail.ru – Ритейдеру и поставщику
3. http://www.retailer.ru - Ритейлнавигатор
4. Поисковые системы Yandex, Google, и др.

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 офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 Rus в составе:
   - Microsoft Word
   - Microsoft Excel
   - Microsoft Power Point
   - Microsoft Access
3. Антивирусная программа «Kaspersky Endpoint Security» для бизнеса
4. Файловый архиватор «7Zip»
5. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»
6. Системы электронного обучения и тестирования: Indigo, Moodle

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «**Аналитика торгово-хозяйственной деятельности**» 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, презентационным оборудованием

для самостоятельной работы:

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

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.
- Методические указания по написанию курсовых 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 «**Аналитика торгово-хозяйственной деятельности**» 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/ зачет*)	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».

Перечень тем курсовых работ

1. Анализ коммерческой деятельности торгового дома (на примере…)
2. Анализ организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (на примере…)

3. Анализ организации коммерческой деятельности оптово-посреднического предприятия (на примере…)

4. Анализ организации коммерческой деятельности транспортного предприятия (на примере…)

5. Оценка коммерческой деятельности предприятия сферы услуг (на примере…)

6. Оценка коммерческой деятельности промышленного предприятия (на примере…)

7. Особенности организации коммерческой деятельности предприятия общественного питания (на примере…)

8. Особенности организации коммерческой деятельности малого предприятия (на примере…)

9. Анализ закупочной работы в коммерческой деятельности предприятия (на примере…)

10. Анализ сбытовой работы в коммерческой деятельности предприятия (на примере…)

11. Исследование и моделирование бизнес - процессов на коммерческом предприятии (на примере….)

12. Прогнозирование и разработка стратегии коммерческой деятельности на предприятии (на примере….)

13. Влияние системы ценообразования на коммерческую деятельность предприятия (на примере….)

14. Реинжиниринг бизнес - процессов на коммерческом предприятии (на примере…..)

15. Особенности формирования и функционирования коммерческих служб в предприятии сферы обращения.

16. Развитие принципов и методов управления коммерческой деятельностью предприятий сферы обращения.

17. Оценка системы информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятий.

18. Анализ средства стимулирования сбыта товаров и их совершенствование в предприятиях различных отраслей.

19. Цели и задачи рекламы в организации коммерческой деятельности.

20. Договорные отношения торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.

21. Формы и значение торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли.

22. Оценка конкурентоспособности предприятий сферы обращения.

23. Особенности коммерческой деятельности в лизинговых компаниях.

24. Ценообразующие факторы и формирование цены на товар.

25. Сущность франчайзинга, его виды и регулирование.

26. Оценка эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий

27. Комплекс маркетинга как совокупность практических мер воздействия на рынок

28. Особенности организации коммерческой деятельности в розничных торговых сетях (на примере крупной компании)

29. Роль интернет-технологий в развитии торговой деятельности

Перечень вопросов к экзамену:

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
2.	Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
3.	Структура управления торгово-хозяйственной деятельностью
4.	Информационное обеспечение управления торгово-хозяйственной деятельностью предприятия,

	автоматизация торговли.
5.	Коммерческая деятельность оптового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.
6.	Планирование и технология организации закупок в оптовом предприятии, функционирующем на рынке товаров.
7.	Организация товародвижения и обеспечение обращения товаров в торговых предприятиях.
8.	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа розничного товарооборота.
9.	Анализ выполнения плана и динамики розничного товарооборота.
10.	Анализ обеспеченности и эффективности использования товарных ресурсов.
11.	Анализ поступления товаров.
12.	Анализ товарных запасов и товарооборачиваемости.
13.	Анализ обеспеченности и эффективности использования трудовых ресурсов.
14	Анализ состояния, развития и использования материально-технической базы розничной торговли
15	Анализ качества торгового обслуживания покупателей.
16	Сравнительный анализ розничного товарооборота.
17	Оперативный анализ розничного товарооборота, товарных и трудовых ресурсов.
18	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа оптового товарооборота.
19	Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота.
20	Анализ рациональности товародвижения.
21	Особенности анализа влияния факторов на выполнение плана и динамику оптового товарооборота
22	Оперативный анализ поставки товаров и оптового товарооборота.
23	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа издержек обращения в торговле
24	Анализ издержек обращения по общему объему, составу и структуре.
25	Факторный анализ выполнения плана и динамики издержек обращения.
26	Анализ отдельных статей издержек обращения в торговле.
27	Особенности анализа издержек обращения оптового предприятия.
28	Сравнительный анализ издержек обращения в торговле.
29	Оперативный анализ издержек обращения торгового предприятия.
30	Значение, задачи и информационное обеспечение анализа финансовой устойчивости предприятия
31	Общая оценка активов, собственного и заемного капитала предприятия.
32	Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.
33	Анализ состава, динамики и эффективности использования оборотных активов.
34	Анализ состояния расчетов, дебиторской и кредиторской задолженности.
35	Анализ собственного капитала предприятия.
36	Анализ кредитов банка.
37	Анализ эффективности и интенсификации хозяйствования.
38	Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия, оптимизации его финансового потенциала, повышения эффективности хозяйствования.
39	Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия.
40	Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.
41	Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
42	Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
43	Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
44	Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта.
45	Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.
46	Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий.
47	Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка
48	Финансовое обеспечение торгово-хозяйственной деятельности оптового предприятия
49	Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
50	Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
51	Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
52	Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
53	Франчайзинг: понятие, участники

54	Особенности стимулирования сбыта товаров народного потребления (или производственного назначения).
55	Типология организаций как юридических лиц
56	Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций
57	Основные единичные и групповые организационные формы компаний
58	Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний
59	Управление торгово-хозяйственной деятельностью предприятия как системой
60	Методология управления торгово-хозяйственной деятельностью
61	Процесс управления торгово-хозяйственной деятельностью
62	Техника и технология управления торгово-хозяйственной деятельностью
63	Информация как предмет коммерческого распространения
64	Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия.
65	Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией
66	Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
67	Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
68	Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
69	Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта
70	Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта
71	Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий
72	Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха

Типовые примеры заданий к экзамену

1. По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона Х в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара Х за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар Х по цене?

2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?

Тематика рефератов, докладов

1.Роль и место торгово-хозяйственной деятельности в обществе

2. Определите логическое взаимодействие: бизнес — коммерция — предпринимательство.

3. Направления исследования рынка.

4. Маркетинговый анализ предприятия: сущность и методы.

5. Сущность и методы конкурентного анализа.

6. Оценка конкурентной среды.

7. Оценка конкурентоспособности предприятия.

8. Методы прогнозирования конъюнктуры рынка

9. Оценка результатов планирования и корректировка планов на микроуровне

10. Анализ состояния и динамики конкурентной среды

11. Проблемы оценки конкурентоспособности предприятия.

12. Анализ комплекса маркетинга

13. Анализ оценка стратегического потенциала предприятия

14. Коммерческая деятельность оптового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.

15. Планирование и технология организации закупок в оптовом предприятии, функционирующем на рынке товаров.

16. Организация товародвижения и обеспечение обращения товаров в торговых предприятиях.

17. Формирование системы коммерческо-хозяйственных связей торговых предприятий при рыночных отношениях.

18.Франчайзинговая система в России.

19.Компании, развивающие франчайзинг в России.

Перечень тем для проведения групповой дискуссии

1. Задачи анализа торгово-хозяйственной деятельности в настоящее время

2. Анализ налогообложения, распределения и использования доходов и прибыли в торговле

3. Анализ кредитов банка

4. Анализ собственного капитала предприятия

5. Разработка прогнозов предпринимательской деятельности предприятия

Типовые тестовые задания

1 Преследует ли конъюнктурный анализ оперативные цели?

А) Да

Б) Нет

2. Состоит ли анализ рыночной ситуации в оценке и изучении скорости и направления развития рынка, в оценке и объяснении степени сбалансированности рынка, в характеристике устойчивости рынка, в изучении цикличности рынка?

А) Да

Б) Нет

1. Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является:

А) Предприятия

Б) Организации

В) Фирмы

Г) Все выше перечисленное

3. Какие средства из внешних источников может привлечь предприятие для финансирования капитальных вложений:

А) Амортизационные отчисления предприятия

Б) Банковские кредиты

В) Оборотные средства

Г) Добавочный капитал

4. Предметом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является:

А) Производственная деятельность предприятия

Б) Финансовая деятельность предприятия

В) Инвестиционная деятельность предприятия

Г) Все выше перечисленное

5. Прибыль - это показатель:

А) Рентабельности производства

Б) Эффективности производства

В) Экономического эффекта

Г) Эффективности продаж

6. Отношение прибыли от реализации продукции к выручке в процентном выражении представляет собой:

А) Платежеспособность

Б) Ликвидность

В) Рентабельность продукции

Г) Маневренность

7. Задание

Собственник денежного капитала, фирмы - это:

а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы

б) только владелец контрольного пакета

в) только владелец 51 % акций фирмы

г) корпорация как физическое лицо

8. Задание

Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

а) не может изъять свой капитал из фирмы

б) не может повлиять на размер своего дохода

в) отделен от управления

9. Задание

Что из приведённого ниже не относится к активной части основных фондов:

а) торгово-технологическое оборудование

б) подъёмно-транспортные устройства

в) средства малой механизации

г) автомобильный транспорт

д) здания

10.Задание

Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:

а) Первичная

б) Вторичная

11.Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к достоинствам:

- быстрый сбор
- относительно недорога
- возможность сопоставления данных из нескольких источников
- невозможность получить необходимые сведения самостоятельно
- весьма достоверна; дает более полное представление о рассматриваемых проблемах

а) первичной информации

б) вторичной информации

12. Задание

Перечисленное ниже утверждение относится к:

выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом.

а) демократическому стилю управления

б) директивному стилю управления

13.Задание

Перечисленные ниже утверждения относится к недостаткам:

слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия;

нерациональное распределение информационных потоков;

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

а) линейно-функционального управления;

б) матричного управления;

в) функционального управления;

г) дивизионального управления.

14. Задание

Основная причина существования оптовой торговли, как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

а) увеличивает эффективность распределения продуктов

б) способствует росту продаж фирмы-производителя

в) способствует росту продаж розничных торговцев

г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

15. Задание

Продвижение товара - это:

а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью

б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем

в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации

г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара

Задание для контрольной работы

Задача 1

Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.

Задача 2

Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте. Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года: I квартал – 60 000 кв.м,

II квартал – 100 000 кв.м,

III квартал – 120 000 кв.м,

IV квартал – 100 000 кв.м.

При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При

аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.

Задача 3

Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженный цене?

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 ПК-3 ПК-4	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	**Знает верно и в полном объеме:** методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов; принципы системного анализа; методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства. **Умеет верно и в полном объеме:** составлять и оформлять отчетную документацию; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации.	Продвинутый
70 – 84 баллов	«хорошо»	ПК-2 ПК-3 ПК-4	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	**Знает с незначительными замечаниями:** методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов; принципы системного анализа; методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства. **Умеет с незначительными замечаниями:** составлять и оформлять отчетную документацию; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации	Повышенный
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	ПК-2 ПК-3 ПК-4	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	**Знает на базовом уровне:** методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов; принципы системного анализа; методики расчета показателей прибыли, эффективности,	Базовый

				рентабельности и издержек производства. **Умеет на базовом уровне:** составлять и оформлять отчетную документацию; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации	
менее 50 баллов	«не удовлетвори тельно	ПК-2 ПК-3 ПК-4	ПК-2.2 ПК-3.3 ПК-4.1 ПК-4.3	**Не знает на базовом уровне:** методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов; принципы системного анализа; методики расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства. **Не умеет на базовом уровне:** составлять и оформлять отчетную документацию; анализировать текущую рыночную конъюнктуру; систематизировать и обобщать большие объемы первичной и вторичной маркетинговой информации	Компетен-ции не сформи-рованы

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 торговли и общественного питания

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.21 АНАЛИТИКА ТОРГОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и маркетинг (во внутреннейи внешней торговле

Уровень высшего образования ***Бакалавр***

Краснодар – 2022

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины *«Аналитика торгово-хозяйственной деятельности»* является получение основ знаний в области исследования торгово-хозяйственной деятельности предприятий различных типов. Данные знания позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения торгового бизнеса.

Задачи учебной дисциплины *«Аналитика торгово-хозяйственной деятельности»*:

- ведение и согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика;
- анализ конъюнктуры рынка товаров и услуг;
- обработка полученных данных, и подготовка отчета по результатам маркетинговых исследований;
- формирование предложений по совершенствованию ценовой политики.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1	Тема 1 Понятие и субъекты торгово-хозяйственной деятельности
2	Тема 2. Исследование розничного товарооборота предприятия
3	Тема 3. Закупка и сбыт товаров в торгово-хозяйственной деятельности предприятия
4	Тема 4. Исследование оптового товарооборота предприятия
5	Тема 5 Экономические показатели в торгово-хозяйственной деятельности предприятия
6	Тема 6. Исследование издержек обращения в торговле
7	Тема 7. Анализ финансовой устойчивости торгового предприятия
8	Тема 8. Франчайзинг - инновация торгово-хозяйственной деятельности предприятия
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. / 144 часов	

Форма контроля – *экзамен, курсовая работа*

Разработчик:
З.Х. Моламусов, доцент кафедры торговли и общественного питания Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова