


Приложение 3  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело  
направленность (профиль) программы *Стратегии и инновации в коммерции*

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Пермский институт (филиал)  
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

---

Одобрено  
на заседании Учебно-методического совета  
Пермского института (филиала)  
Протокол №9 от 21 мая 2020 года.  
Председатель совета  Изrael В.Н.

Факультет Менеджмента

Кафедра Товароведения и экспертизы товаров

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
для набора 2020 года

Б1.Б.06 Хозяйственная деятельность торговых сетей

Направление подготовки 38.04.06

Торговое дело

Направленность (профиль) программы  
*Стратегии и инновации в коммерции*

Уровень высшего образования Магистратура

Программа подготовки Академическая магистратура

Пермь - 2020

Приложение 3  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.04.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО  
направленность (профиль) программы «Стратегии и инновации в коммерции»

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Пермский институт (филиал)  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Одобрено  
на заседании Учебно-методического совета  
Пермского института (филиала)  
протокол №9 от «20» июня 2018г.

Председатель совета



В.Н. Яковлев

Факультет Коммерции

Кафедра Торгового дела и информационных технологий

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.Б.06 ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Направление подготовки	38.04.06 <u>ТОРГОВОЕ ДЕЛО</u>
Направленность (профиль) программы	<u>Стратегии и инновации в коммерции</u>
Уровень высшего образования	<u>магистратура</u>
Программа подготовки	<u>Академическая магистратура</u>

Пермь – 2018 г.

Рецензенты:

1. Лунева М.Н., канд. экон. наук, зав.кафедрой экономического анализа и статистики Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова.
2. Пономарев А.А., генеральный директор ООО «ТЕРРА-Механика»


Аннотация рабочей программы дисциплины

Целью учебной дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей» является усвоение теоретических знаний в области хозяйственной деятельности торговых сетей, овладение магистрантами умений и навыков организации и регулирования коммерческой деятельности оптовых и розничных торговых сетей, функционирующих во внутренней торговле Российской Федерации, направленных на формирование требуемых компетенций.

Задачи дисциплины:

- изучение основных понятий и определений в области хозяйственной деятельности торговых сетей;
- изучение объектов и предмета хозяйственной деятельности торговых сетей;
- изучение концептуального подхода в области коммерческой деятельности оптовых и розничных сетей в торговле;
- изучение методов анализа хозяйственной деятельности торговых сетей и овладение способностью их применения на практике;
- анализ организации и управления хозяйственной деятельностью торговых сетей.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта по направлению 38.04.06 – «Торговое дело».

Составитель:  Бармина Э.Э., к.м.н., доцент кафедры торгового дела и информационных технологий

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры торгового дела и информационных технологий

Протокол № 10 от 31.05.2018 г.  / зав. кафедрой Писарева Е.В.

Согласовано

Председатель УМС Пермского института (филиала)

РЭУ им. Г.В. Плеханова  В.Н. Яковлев

Согласовано  Рагозина Т.Л., директор магазина «Ассорти»

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу, утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № 13 от «03» июня 2019 г.

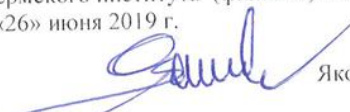
Заведующий кафедрой



Мазунина Т.А.

Одобрено УМС Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова, протокол № 9 от «26» июня 2019 г.

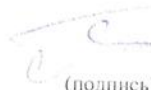
Председатель



Яковлев В.Н.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу утверждены на заседании кафедры Товароведения и экспертизы товаров, протокол № 11 от 15 мая 2020 г.

Заведующий кафедрой

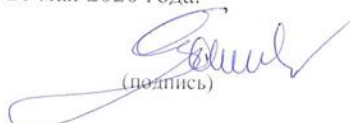
  
(подпись)

Мазунина Т.А.

(Ф.И.О.)

Одобрено Учебно-методическим Советом филиала, протокол № 9 от 21 мая 2020 года.

Председатель

  
(подпись)

Яковлев В.Н.

(Ф.И.О.)

## Содержание

<b>I. ОРГАНИЗАЦИОННО –МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>5</b>
Цель дисциплины.....	5
Учебные задачи дисциплины.....	5
Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования).....	5
Требования к результатам освоения содержания дисциплины .....	7
Формы контроля .....	9
<b>II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>10</b>
<b>III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....</b>	<b>13</b>
<b>IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>13</b>
Рекомендуемая литература.....	13
Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля).....	14
Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	15
Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	15
Материально-техническое обеспечение дисциплины (разделов).....	19
<b>V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
<b>(СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ЧАСОВ И ВИДОВ ЗАНЯТИЙ).....</b>	<b>20</b>
<b>VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ .....</b>	<b>22</b>
6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы (см. таблицу раздела II).....	22
6.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (см. таблицу раздела II и раздел VIII).....	22
6.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы .....	28
<b>VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).....</b>	<b>39</b>
<b>VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....</b>	<b>40</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>43</b>

# I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## *Цель дисциплины*

Целью учебной дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей» является усвоение теоретических знаний в области хозяйственной деятельности торговых сетей, овладение магистрантами умений и навыков организации и регулирования коммерческой деятельности оптовых и розничных торговых сетей, функционирующих во внутренней торговле Российской Федерации, направленных на формирование требуемых компетенций.

## *Учебные задачи дисциплины*

Задачи дисциплины:

- изучение основных понятий и определений в области хозяйственной деятельности торговых сетей;
- изучение объектов и предмета хозяйственной деятельности торговых сетей;
- изучение концептуального подхода в области коммерческой деятельности оптовых и розничных сетей в торговле;
- изучение методов анализа хозяйственной деятельности торговых сетей и овладение способностью их применения на практике;
- анализ организации и управления хозяйственной деятельностью торговых сетей.

## *Место дисциплины в структуре ОПОП ВО*

Дисциплина «Хозяйственная деятельность торговых сетей» относится к базовой части учебного плана.

## **Объем дисциплины и виды учебной работы**

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	<i>очная</i>	<i>очно-заочная</i>
Объем дисциплины в зачетных единицах	<b>3 ЗЕТ</b>	
Объем дисциплины в часах	<b>108</b>	
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:</b>		<b>31,35</b>
1. Аудиторная работа (Ауд.), всего:		<b>30</b>
в том числе:		
• лекции		<b>6</b>
• лабораторные занятия		<b>-</b>
• практические занятия		<b>24</b>
2. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)		<b>-</b>
5. Консультация перед экзаменом (КЭ)		<b>1</b>
6. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)		<b>0,35</b>
<b>Самостоятельная работа, всего:</b>		<b>42</b>
в том числе:		
• самостоятельная работа в семестре (СР)		<b>7,35</b>
• самостоятельная работа в период экз.		<b>34,65</b>

сессии (Контроль)		
-------------------	--	--

Дисциплина «Хозяйственная деятельность торговых сетей» основывается на знании следующих дисциплин: «Бизнес-проектирование коммерческой деятельности», «Современные технологии управления» и «Региональная стратегия торговли» ООП магистратуры.

Для успешного освоения дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей» магистрант должен:

знать:

- методы поиска и выбора инноваций, анализа и оценки экономической эффективности профессиональной коммерческой деятельности (ОПК-3);
- методы коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-1);
- методы исследования, анализа, прогнозирования и моделирования тенденций изменения конъюнктуры рынка и бизнес-технологий (ПК-5);
- прогрессивные направления развития профессиональной деятельности в области коммерции (ПК-7);

уметь:

- действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения (ОК-2);
- выявлять и оценивать риски в коммерческой деятельности (ОПК-4);
- разрабатывать и оценивать эффективность инновационных технологий в коммерческой деятельности (ПК-2);
- выбирать инновационные системы закупок и продаж товаров (ПК-1);

владеть:

- способностью руководить коллективом торговой деятельности (ОПК-2);
- способностью к исследованию, прогнозированию, моделированию и оценке конъюнктуры рынка и бизнес-технологий с использованием научных методов (ПК-6);
- способностью самостоятельно обрабатывать, интегрировать и представлять результаты научно-исследовательских работ (ПК-8).

Изучение дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей» необходимо магистрантам для подготовки к Итоговой государственной аттестации.

### ***Требования к результатам освоения содержания дисциплины***

#### **Общепрофессиональные компетенции**

**ОПК-4** -готовностью выявлять и оценивать риски в профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной)

В результате освоения компетенций ОПК – 4 магистрант должен:

- 1. Знать:** содержание и классификацию коммерческих рисков, факторы их определяющие.
- 2. Уметь:** выявлять риски, влияющие на результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
- 3. Владеть:** методами анализа и оценки коммерческих рисков в сфере оптовой торговли

**ОК-5** - способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности.

В результате освоения компетенции ОК-5 магистрант должен:

- 1. Знать:** - направления информационных потоков в области хозяйственной деятельности торговых сетей; - методы обработки и анализа информации.
- 2. Уметь:** - анализировать и выявлять перспективные методы ведения хозяйственной деятельности торговых сетей; - ставить цели и задачи в продвижении торговых сетей на региональном рынке.
- 3. Владеть:** - способами идентификации рисков в хозяйственной деятельности торговых

сетей; - методами анализа информации и использования ее в организации и управлении хозяйственной деятельностью торговых сетей.

### **Профессиональные компетенции**

#### **Вид деятельности: организационно-управленческая**

**ПК-4** - готовность к анализу и оценке бизнес-среды организации (предприятия), эффективности ее хозяйственной деятельности, способность к разработке стратегии, контролю за ее реализацией и оценке эффективности путем аудита профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

В результате освоения компетенции ПК-4 магистрант должен:

1. **Знать:** - этапы разработки и внедрения стратегии многофилиального торгового предприятия; - структуру внутренней среды предприятий сетевой торговли.
2. **Уметь:** - анализировать бизнес-среду многофилиальных торговых организаций; - контролировать реализацию стратегии развития многофилиальной торговой организации.
3. **Владеть:** - способностью сопоставлять параметры внешней деловой среды и внутренней деловой среды; - способностью оценки эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей.

### **Формы контроля**

*Текущий и рубежный контроль* осуществляется лектором и преподавателем, ведущим практические занятия, в соответствии с тематическим планом.

*Промежуточная аттестация по очной форме во 2 семестре – экзамен.*

*Промежуточная аттестация по очно-заочной форме в 3 семестре – экзамен.*

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы магистранта. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы магистранта осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний магистрантов 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 «Хозяйственная деятельность торговых сетей» осуществляется в соответствии с разделом VIII.



## II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### *Содержание разделов дисциплины*

*и описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения образовательной программы*

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
1.	Тема 1. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире	Законы и предпосылки возникновения сетевой розничной торговли, законы самоорганизации компаний в условиях рынка. Основные термины и определения в области осуществления хозяйственной деятельности торговых сетей. Торговые предприятия западного типа: супер-, гипермаркеты, моллы. Предпосылки возникновения и тенденции развития сетевой розничной торговли. История возникновения розничной сетевой торговли в России. Ведущие федеральные сети России: X5 Retail Group ("Пятерочка", "Перекресток", "Карусель", "Копейка"), "Магнит", "Дикси", "Виктория", "О'Кей", "Лента", "Седьмой континент", "Линия", "Монетка" и другие. Проблемы развития сетевой торговли в России. Механизм государственного регулирования процессов сетевизации розничной торговли в России.	ОК-5, ОПК-4, ПК-4	Знать: - основные понятия дисциплины, - сущность сетевой торговли в современных рыночных условиях; - структуру дисциплины; - предпосылки и особенности развития и происхождения торговых сетей. Уметь: - выявлять основные тенденции развития торговых сетей. Владеть: - способностью устанавливать проблемы развития торговых сетей и находить пути их предотвращения; - способностью анализировать, синтезировать и критически резюмировать информацию.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа с литературой
2.	Тема 2. Организация управления торговыми сетями	Особенности управления сетевым магазином различных форматов. Методы государственного регулирования развития сетевых розничных торговых сетей. Схемы построения управления в розничных торговых сетях. Методы управления ассортиментом в розничной торговой сети. Принципы выкладки товаров в розничных торговых сетях, характеристика получаемых сетью преимуществ. Франчайзинг как метод построения розничной торговой сети. Обратный франчайзинг. Особенности организации подготовки кадров при сетевой структуре. Фирменные стандарты сети, корпоративный стиль: цели и значение, принципы внедрения. Программы лояльности: назначение, формы проведения,	ОК-5, ОПК-4, ПК-4	Знать: - методы государственного регулирования торговых сетей; - методы управления ассортиментом ; - понятия и цель франчайзинга; - цели и принципы организации производства в розничных торговых сетях. Уметь: - разрабатывать схемы выкладки товаров; - выстраивать схемы управления	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа с литературой, дискуссия

		методы оценки эффективности. Цели и принципы организации производства в розничных торговых сетях.		в торговых сетях. Владеть: - способностью разрабатывать фирменные стандарты сети; - способностью управлять ассортиментом в розничной торговой сети.	
3.	Тема 3. Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия	Принципы и формы стимулирования продаж на сетевом предприятии. Функции Распределительного Центра в торговой сети. Структура отдела закупок при сетевом принципе развития торгового предприятия. Отличительные черты централизованного и децентрализованного принципа заказа товара. Особенности управления запасами в сетевом предприятии. Организация и управление процессом продажи товаров и торгового обслуживания в розничной торговой сети. Методы оценки качества торгового обслуживания в розничной торговой сети.	ОК-5, ОПК-4, ПК-4	Знать: - функции Распределительного Центра торговой сети; - формы стимулирования продаж на сетевом предприятии. Уметь: - осуществлять закупки в сетевой торговой организации; - разрабатывать систему стимулирования продаж на сетевом предприятии. Владеть: - способностью управления запасами в торговой сети; - способностью поиска поставщиков для торговой сети; - методами оценки качества торгового обслуживания.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа с литературой, выполнение практико-ориентированных проектов.
4.	Тема 4. Автоматизация торговых сетей	Автоматизированные информационные системы. Основные сведения об автоматизации розничной сетевой торговли. Задачи, решаемые в процессе автоматизации предприятия торговли. Требования к программному обеспечению для автоматизации торгового предприятия.	ОК-5, ОПК-4, ПК-4	Знать: - понятие автоматизированных информационных систем; - методы автоматизации торговых процессов. Уметь: - устанавливать требования к программному обеспечению и оборудованию для автоматизации торгового процесса. Владеть: - способностью разработки систем автоматизации торгового процесса в сетевой торговле.	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа с литературой
5.	Тема 5. Оценка эффективности хозяйственной	Показатели и методы оценки эффективности коммерческой деятельности торговой сети. Показатели эффективности управления розничным сетевым торговым	ОК-5, ОПК-4, ПК-4	Знать: - основные показатели эффективности коммерческой	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа с литературой,

	деятельности сетевой торговой организации	<p>предприятием. Методы ценообразования, используемые розничными торговыми сетями.</p> <p>Понятие аутсорсинга, направления его использования сетевыми структурами, преимущества получаемые предприятием при наличии услуг по договору аутсорсинга.</p> <p>Конкурентоспособность торговых сетей на региональном рынке.</p>		<p>деятельности торговых сетей;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие аутсорсинга.</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить ценообразование на сетевых торговых предприятиях;</li> <li>- оценивать эффективность управления торговой сети.</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью анализировать конкурентные преимущества торговых сетей;</li> <li>- способностью анализа и оценки хозяйственной деятельности торговой сети.</li> </ul>	
6.	Тема 6. Маркетинговая стратегия сетевого торгового предприятия	<p>Стратегический маркетинг в сетевой структуре.</p> <p>Разработка маркетинговой стратегии торговой сети и методы ее оценки. Организация планирования в розничных торговых сетях (на уровне центрального офиса и магазина).</p> <p>Жизненный цикл розничной торговой сети: особенности организации и управления. Способы организации товародвижения в розничных торговых сетях.</p> <p>Инновации в технологии ритейла, определившие развитие розничной сетевой торговли.</p>	ОК-5, ОПК-4, ПК-4	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понятие и задачи стратегического маркетинга;</li> <li>- жизненный цикл товара в сетевой торговле.</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организовывать планирование в торговых сетях;</li> <li>- использовать инновации ритейла в профессиональной деятельности.</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью разрабатывать и оценивать маркетинговую стратегию торговой сети.</li> </ul>	Лекции, практические занятия, самостоятельная работа с литературой, ситуационные задания, кейс-стади

### **III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

В процессе освоения магистрантами дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей» используются следующие образовательные технологии:

#### **1. Стандартные методы обучения:**

- лекции;
- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, освещенные в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- письменные и устные домашние задания;
- консультации преподавателей;
- самостоятельная работа магистрантов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение практико-ориентированных проектов.

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

- дискуссия;
- ситуационные задания;
- учебно-исследовательские проекты;
- кейс-стади.

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

#### **4.1. Литература**

##### **Основная литература:**

1. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091479>
2. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли: учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5-394-02189-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091838>URL:

##### **Нормативные правовые документы:**

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 г. №2300-1 (в действующей редакции).
2. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "О финансовой аренде (лизинге)" (29 октября 1998 г.) (в действующей редакции).
3. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988 года (в действующей редакции).
4. «О внесении изменения в статью 3 Федерального закона о финансовой аренде (лизинге)» 26. 07. 2006 № 130-ФЗ.
5. «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» от 08.02. 1998 № 16-ФЗ.
6. . Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (Оттава, 28 мая 1988 года) (в действующей редакции).
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.94 №51-ФЗ (в действующей редакции).
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 № 14-ФЗ (в действующей редакции).

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) (в действующей редакции).

10. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации От 29 октября 2008 г. N 321Об утверждении административного регламента исполнения федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам государственной функции по регистрации договоров о предоставлении права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, охраняемые программы для эвм, базы данных, топологии интегральных микросхем, а также договоров коммерческой концессии на использование объектов интеллектуальной собственности, охраняемых в соответствии с патентным законодательством Российской Федерации (в действующей редакции).

11. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»

12. Национальные стандарты (ГОСТ, ГОСТ Р) и прочая нормативная документация, регламентирующая деятельность предприятий торговли и носящая рекомендательный характер.

#### **Дополнительная литература:**

1. Баженов Ю. К. Розничная торговля в России: Монография / Баженов Ю. К. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 239 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/906538>
2. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики : монография / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов [и др.] ; под общ. ред. д.э.н., проф. С.Л. Орлова. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 192 с. — (Научная мысль). - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1010774>
3. Прохорова, М.В. Организация работы интернет-магазина / М.В. Прохорова, А.Л. Коданина. -2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 333 с. : табл. - ISBN 978-5-394-02405-4 ; [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452889>
4. Специализированный магазин: Как построить прибыльный бизнес в розничной торговле / Шредер К.Л., -2-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-1028-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/923990>.

#### **4.2.Электронно-библиотечные системы:**

1. ЭБС «Book.ru»
2. ЭБС «Znanium»
3. ЭБС «ЮРАЙТ»

#### **4.3. Перечень информационно-справочных систем**

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

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

1. <http://www.gks.ru/> - Росстат - федеральная служба государственной статистики
2. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html> - Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент
4. <https://www.cfin.ru/rubricator.shtml> -База данных «Библиотека управления» - Корпоративный менеджмент

**4.5. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины:**

1. Российский журнал менеджмента - <https://rjm.spbu.ru/>
2. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» - <http://www.mevriz.ru/annotations>
3. Журнал «Менеджмент сегодня» - <https://grebennikon.ru/journal-6.html#volume2019-3>
4. Сайт Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) - Режим доступа: <https://www.un.org/ru/ga/unctad/>
5. Официальный сайт Всемирной торговой организации. - Режим доступа: <https://wto.ru/>

**4.6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

№ п/п	Название рекомендуемых по разделам и темам обучающие, справочно-информационные, контролирующие и прочие компьютерные программы	Номера тем
1	Microsoft Word	1-4
2	Microsoft PowerPoint	1-4

**Программное обеспечение**

Операционная система Microsoft Windows 7  
 Пакет прикладных программ Microsoft Office: 2010  
 Visual Studio 2017-2019 community  
 Acrobat Reader DC  
 7-Zip  
 Notepad ++  
 Графический редактор GIMP, Inkscape  
 Электронный справочник 2GiS  
 Справочная Правовая система «Консультант плюс Эксперт»  
 Электронный справочник "Система Гарант"  
 Браузер: Google Chrome, Mozilla Firefox, MS Internet Explorer  
 Антивирусная программа Windows defender,  
 Антивирусная программа 360 Total Security  
 1С Предприятие 8.3 Конфигурации: «Бухгалтерия предприятия», «Управление торговлей», «Зарплата и управление персоналом», «Управление небольшой фирмой», «ERP Управление предприятием», «Документооборот ПРОФ», «Бухгалтерия ГУ», «Зарплата и кадры ГУ»  
 Система проектирования AutoCAD 2019  
 Oracle VirtualBox  
 Openvpn Server  
 Openvpn Client  
 Операционная система Ubuntu Server 16.04  
 Ramus Educational  
 TurboPascal  
 Dev C++  
 XAMPP  
 MySQL  
 PostgreSQL  
 ДЕНБЕР  
 JetBrains IntelliJ IDEA community  
 VirtualBox  
 Hyper-V

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

**Тема 1. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире**

**Литература: О-1; Д-1, Д-2.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Законы и предпосылки возникновения сетевой розничной торговли, законы самоорганизации компаний в условиях рынка. Сфера розничных торговых сетей и ее место в экономике.
2. Факторы развития розничных торговых сетей.
3. Основные этапы в истории развития розничных торговых сетей.
4. Основные тенденции в потреблении товаров в России.
5. Макроэкономические эффекты развития торговых сетей.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

**Задания для самостоятельной работы:**

1. Работа с литературой - проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, другой учебно-методической литературы.
2. Подготовка к выполнению практической письменной работы и самостоятельное выполнение работы.
3. Изучить происхождение и историю возникновения сетевой розничной торговли в России и за рубежом и заполнить таблицу.

**Тематика рефератов и докладов:**

1. Характеристика особенности функционирования Российских торговых сетей на примере конкретной торговой сети.
1. Характеристика особенности функционирования зарубежных торговых сетей на примере конкретной торговой сети (или нескольких).
3. Характеристика особенности функционирования региональных торговых сетей на примере конкретной торговой сети.
4. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире
5. Предпосылки возникновения сетевой розничной торговли.
7. Законы самоорганизации компаний в условиях рынка.
8. Особенности развития розничных торговых сетей за рубежом.
9. Особенности и новые тенденции развития торговых сетей в России.
10. Влияние развития торговых сетей на экономику России.
11. Социальная роль розничной торговли и торговых сетей.

**Тема 2. Организация управления торговыми сетями**

**Литература: О-1; Д-1, Д-2.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Особенности управления сетевым магазином.
2. Методы государственного регулирования развития сетевых розничных торговых сетей.
3. Методы управления ассортиментом в розничной торговой сети.
4. Значение фирменных стандартов торговой сети.
5. Методы реализации программ лояльности в торговых сетях.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Работа с литературой - проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, другой учебно-методической литературы.

2. Подготовка к выполнению практической письменной работы и самостоятельное выполнение работы.

### **Самостоятельная работа в ЭИОС**

1. Составьте структурно - логическую схему «Объекты управления сетевым предприятием розничной торговли». Схему представьте в ЭИОС.

2. Подготовка к решению задач

3. Подготовка к дискуссии

### **Тематика вопросов и докладов к дискуссии :**

1. В чем заключается социально – экономическая сущность сетевой торговли?

2. Каковы характерные отличия сетевой торговли, отличающие ее от остальных отраслей экономики?

3. Как можно охарактеризовать современные тенденции в развитии сетевой торговли России?

4. В чем заключается сущность и каковы предпосылки формирования сетевых торговых систем?

5. Каковы отличия цепных торговых сетей от кооперативных объединений торговых структур?

6. Каков основной критерий, позволяющий отличить сетевую розничную торговлю от сетевой оптовой торговли?

7. Какие элементы составляют механизм сетевого торгового менеджмента?

8. Что понимается под каналом распределения?

9. Какие решения могут быть приняты торговыми фирмами относительно числа участников канала распределения (числа посредников) при эксклюзивном, избирательном и интенсивном распределении?

10. Каковы цель, задачи и особенности ассортиментной политики торговой сети? В чем отличие ассортимента сетевого магазина от несетевого?

## **Тема 3. Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия**

### **Литература: О-1; Д-1, Д-2.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.

2. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.

3. Технология закупки товаров в розничных торговых сетях.

4. Методы организации процесса продажи и оценки качества торгового обслуживания в торговых сетях.

5. Принципы и формы стимулирования продаж на сетевом предприятии.

6. Особенности управления запасами в сетевом предприятии.

#### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Работа с литературой - проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, другой учебно-методической литературы.

2. Подготовка к выполнению практической письменной работы и самостоятельное выполнение работы.

3. Подготовка к выполнению письменного задания - изучите и проанализируйте средства стимулирования продаж в сетевой торговле.

4. Подготовка к выполнению учебно-исследовательских проектов по оценке организации процесса продажи и качества торгового обслуживания в розничной торговой сети. Проанализировать нормативные и законодательные документы торговли. Проанализировать на выбранном предприятии сетевой розничной торговли бизнес-процесс «Продажа товаров и торговое обслуживание покупателей»

#### **Методические указания для подготовки и выполнения учебно-исследовательских проектов:**



Данная работа по оценке качества торгового обслуживания в розничных магазинах выполняется магистрантами в рамках освоения учебного плана дисциплины по теме 3 «Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия». Задание выполняется в соответствии с методическими указаниями преподавателя.

**Целью** данной работы является закрепление теоретических знаний и отработка практических умений по организации процесса продажи, в частности, в организации торгового обслуживания при продаже товаров в розничной торговле.

**Содержание выполнения работы:**

1. Работа выполняется каждым магистрантом индивидуально.
2. Студенты должны изучить характеристику выбранного сетевого предприятия розничной торговли, г. Перми.
3. Посетить предприятия (магазины) города, организованные в рамках выбранного направления с целью оценки качества торгового обслуживания – Блок работы 1.
4. Провести маркетинговое исследование – Блок работы 2.
5. Разработать и обосновать варианты решения выявленных проблем в организации обслуживания – Блок работы 3.

#### **Тема 4. Автоматизация торговых сетей**

**Литература: О-1; Д-1, Д-2.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Каковы цели автоматизации?
2. Что такое автоматизированная информационная система?
3. Способы автоматизации и их отличительные характеристики.
4. Распространенные системы автоматизации торговых процессов розничных торговых сетей.
5. Оборудование для автоматизации торговых процессов розничных торговых сетей.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Работа с литературой - проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, другой учебно-методической литературы.
  2. Подготовка к выполнению практической письменной работы и самостоятельное выполнение работы.
  3. Подготовка к выполнению письменного задания
1. Изучите способы автоматизации торговых процессов сетей, осуществляющих торговлю на рынке г. Перми:
    - реализующих продовольственные товары;
    - реализующих непродовольственные товары;
    - имеющих смешанный ассортимент.
- Определите особенности автоматизации каждой сети.

#### **Тема 5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности сетевой торговой организации**

**Литература: О-1; Д-1, Д-2.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности торговой сети.
2. Показатели эффективности управления розничным сетевым торговым предприятием.
3. Методы ценообразования, используемые розничными торговыми сетями.
4. Конкурентоспособность торговых сетей на региональном рынке.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Работа с литературой - проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, другой учебно-методической литературы.

2. Подготовка к выполнению практической письменной работы и самостоятельное выполнение работы.
3. Подготовка к выполнению письменного задания
1. Изучите показатели эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей

#### **Тема 6. Маркетинговая стратегия сетевого торгового предприятия**

**Литература: О-1; Д-1, Д-2.**

##### **Вопросы для самопроверки:**

1. Стратегический маркетинг в сетевой структуре.
2. Организация планирования в розничных торговых сетях (на уровне центрального офиса и магазина).
3. Жизненный цикл розничной торговой сети: особенности организации и управления.
4. Инновации в технологии ритейла.

##### **Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Работа с литературой - проработка конспекта лекций, учебников, учебных пособий, другой учебно-методической литературы.
2. Подготовка к выполнению практической письменной работы и самостоятельное выполнение работы.
3. Подготовка к выполнению письменного задания
4. Подготовка к контрольной работе

##### ***Материально-техническое обеспечение дисциплины:***

В процессе обучения по дисциплине используется следующее материально-техническое обеспечение (специальные помещения), которые представляют собой учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, 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 организации, а также помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации аудитории

## V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

По очной форме обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем	Контактные часы									Самостоятельная работа			Формы текущего контроля
		Аудиторные часы					Электрон ная форма обучени я час (Элек)	Консульта ция перед экзаменом (КЭ)	Контакт ная работа по пром. аттестаци (Каттэк)	Катт				
		Лекц ии	Практ. занят.	Всего	В том числе интерактивные									
					формы	часы					формы	часы	контр оль	
1	Тема 1. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире	2	6	8							Лит. П..з.	5		Письм.. задание.
2	Тема 2. Организация управления торговыми сетями	2	6	8							Лит., П..з.. Диск. ЭИОС	7		Письм. задание. Дисуссия
3	Тема 3. Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия	2	6	8							Лит. П..з. УИП	5		Письм. задание. Учебно- исследовательс кие проекты
4	Тема 4. Автоматизация торговых сетей	1	6	7							Лит.. П..з.	5		Письм. задание.
5	Тема 5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности сетевой торговой организации	1	4	5							Лит. П..з..	5		Письм. задание.
6	Тема 6. Маркетинговая стратегия сетевого торгового предприятия	-	4	4							Лит. П..з. К.-с	5		Письм. задание. Кейс-стади

											КР.			Контрольная работа
<b>Итого</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>40</b>									<b>32</b>		
<b>Экзамен</b>								<b>2</b>	<b>0,4</b>					<b>33,6</b>
<b>Всего по дисциплине 108 часов</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>40</b>					<b>2</b>	<b>0,4</b>			<b>32</b>		<b>33,6</b>

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины:

№ п/п	Сокращение	Вид работы
1	Лит	Работа с литературой
2	П.з.	Подготовка к выполнению и самостоятельное выполнение на занятии письменной работы
3	Дис.	Подготовка к дискуссии
4	УИП	Учебно-исследовательские проекты.
5	К.-с.	Подготовка и решение кейс-стади
6	КР	Подготовка к контрольной работе
7	ЭИОС	Самостоятельная работа в ЭИОС

## VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ <sup>1</sup>

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова».

*(Фонд оценочных средств хранится на кафедре торгового дела и информационных технологий)*

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

Пример контрольного задания для порогового этапа освоения компетенции ОК-5: способность к самостоятельному обучению новым методам исследования, к изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности

№ п/п	Содержание задания	Баллы	Отметка
<b>Правильный ответ на задание – 1 балл</b>			
1.	Какие методы научного исследования применяются для исследования деятельности многофилиальных предприятий торговли?	0-компетенция не освоена;	неуд.
2.	Раскрыть значение методов анализа внешней среды в деятельности предприятий торговли.	0,2-недостаточно освоена;	удов.
3.	Какие методы исследования конкурентоспособности используются для анализа конкурентоспособности многофилиальных предприятий торговли?	0,3- освоена; 0,4-полностью освоена	хор. отл.

Пример контрольного задания для продвинутого и высокого этапов освоения компетенции ОК-5:

№ п/п	Содержание задания	Баллы	Отметка
<b>Правильный ответ на задание – 1 балл</b>			
1.	Раскрыть содержание и последовательность этапов проведения анализа внутренней среды многофилиальных предприятий торговли на примере регионального предприятия?	0-компетенция не освоена;	неуд.
2.	Какие научные методы исследования будут использованы в магистерской диссертации для анализа бизнес-процессов предприятия торговли? Обосновать ответ.	0,2-недостаточно освоена;	удов.
3.	Привести примеры использования конкретных методик в практике маркетинговых исследований многофилиальных предприятий торговли и возможность применения данной информации в магистерской диссертации?	0,3- освоена; 0,4-полностью освоена	хор. отл.

- **Тематика курсовых работ**

Согласно учебному плану, по дисциплине «Хозяйственная деятельность торговых сетей» курсовая работа магистрантов не предусмотрена.

- **Вопросы к экзамену**

1. Характеристика сетевых торговых организаций на международном рынке.
2. Этапы развития сетевой торговли в России.
3. Конкурентные преимущества розничной торговой сети.
4. Методы управления ассортиментом в розничной торговой сети.
5. Экспансия сетевой формы розничной торговли в России и перспективы малого бизнеса в ритейле.
6. Особенности российских торговых сетей, проблемы развития российских сетевых технологий.
7. Принципы и формы стимулирования продаж на сетевом предприятии.
8. Методы государственного регулирования развития сетевых розничных торговых сетей.
9. Принципы выкладки товаров в розничных торговых сетях, характеристика получаемых сетью преимуществ.
10. Функции Распределительного Центра в торговой сети.
11. Схемы построения управления в розничных торговых сетях.
12. Организация планирования в розничных торговых сетях (на уровне центрального офиса и магазина).
13. Цели и принципы организации производства в розничных торговых сетях.
14. Методы ценообразования, используемые розничными торговыми сетями.
15. Требования к программному обеспечению для автоматизации торгового предприятия.
16. Задачи, решаемые в процессе автоматизации предприятия торговли.
17. Франчайзинг как метод построения розничной торговой сети. Обратный франчайзинг.
18. Структура отдела закупок при сетевом принципе развития торгового предприятия.
19. Особенности управления запасами в сетевом предприятии.
20. Отличительные черты централизованного и децентрализованного принципа заказа товара.
21. Особенности организации подготовки кадров при сетевой структуре.
22. Организация маркетинга в сетевой структуре.
23. Новации в технологии ритейла, определившие развитие розничной сетевой торговли.
24. Особенности управления сетевым магазином различных форматов.
25. Жизненный цикл розничной торговой сети: особенности организации и управления.
26. Способы организации товародвижения в розничных торговых сетях.
27. Понятие аутсорсинга, направления его использования сетевыми структурами, преимущества получаемые предприятием при наличии услуг по договору аутсорсинга.
28. Показатели эффективности управления розничным сетевым торговым предприятием.
29. Фирменные стандарты сети, корпоративный стиль: цели и значение, принципы внедрения.
30. Программы лояльности: назначение, формы проведения, методы оценки эффективности.

### **пример экзаменационного билета в Приложении 1**

#### ***Примеры заданий для контроля знаний***

##### **Тема 2. Организация управления торговыми сетями**

##### ***Вопросы для подготовки к дискуссии:***

1. В чем заключается социально – экономическая сущность сетевой торговли?
2. Каковы характерные отличия сетевой торговли, отличающие ее от остальных отраслей экономики?
3. Как можно охарактеризовать современные тенденции в развитии сетевой торговли России?
4. В чем заключается сущность и каковы предпосылки формирования сетевых торговых систем?

5. Каковы отличия цепных торговых сетей от кооперативных объединений торговых структур?
6. Каков основной критерий, позволяющий отличить сетевую розничную торговлю от сетевой оптовой торговли?
7. Какие элементы составляют механизм сетевого торгового менеджмента?
8. Что понимается под каналом распределения?
9. Какие решения могут быть приняты торговыми фирмами относительно числа участников канала распределения (числа посредников) при эксклюзивном, избирательном и интенсивном распределении?
10. Что понимается под ассортиментом товара? В чем отличие ассортимента сетевого магазина от несетевого?
11. Каковы цель, задачи и особенности ассортиментной политики торговой сети?

### ***Примерный перечень тем рефератов***

1. Характеристика особенности функционирования Российских торговых сетей на примере конкретной торговой сети.
1. Характеристика особенности функционирования зарубежных торговых сетей на примере конкретной торговой сети (или нескольких).
3. Характеристика особенности функционирования региональных торговых сетей на примере конкретной торговой сети.
4. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире
5. Предпосылки возникновения сетевой розничной торговли.
7. Законы самоорганизации компаний в условиях рынка.
8. Особенности развития розничных торговых сетей за рубежом.
9. Особенности и новые тенденции развития торговых сетей в России.
- 10 Влияние развития торговых сетей на экономику России.
11. Социальная роль розничной торговли и торговых сетей.

### ***Примеры заданий для тестового контроля***

**Тема 3.** Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия

1. Процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления именуется:
  - a) товародвижение
  - b) товароснабжение
  - c) куплей- продажей
2. Товарные запасы создаются с целью:
  - a) обеспечить устойчивость ассортиментной номенклатуры и бесперебойность торгового -процесса
  - b) подбора и комплектования товарных комплексов
  - c) обеспечения режима хранения с учетом особенностей и свойств товаров
3. Основной документ, закрепляющий коммерческие взаимоотношения продавца и покупателя:
  - a) Доверенность
  - b) Платежное поручение
  - c) Договор
  - d) Устное соглашение
4. В розничной торговле применяются следующие методы продажи:
  - a) продажа товаров с открытой выкладкой
  - b) продажа товаров с личной отборкой
  - c) продажа через торговых агентов

5. Для рациональной организации процесса товародвижения предприятие-изготовитель должно (выберите ответ):
- a) Определить количество посредников;
  - b) Оказывать услуги;
  - c) Охранять груз;
6. Какие функции выполняет процессе товародвижения розничная торговая сеть ?
- a) Сохранность груза.
  - b) Формирование торгового ассортимента.
  - c) Оказание услуг.
  - d) Применение прогрессивных технологий транспортирования.
7. К какой группе услуг можно отнести организацию стоянки на территории магазина, проявка и печать фото, организация питания и т.д.?
- a) Услуги, связанные с оказанием помощи покупателям
  - b) Услуги, связанные с созданием благоприятной обстановки для покупателей
  - c) Услуги, связанные с покупкой товара
8. К основной услуге торговли относят ...
- a) Процесс реализации товаров
  - b) Процесс закупки товаров
  - c) Информационное обеспечение покупателей
  - d) Оказание послепродажного сервиса
9. Торгово-технологический процесс в магазине включает:
- a) Доставку товара от продавца к покупателю
  - b) Обслуживание покупателя
  - c) Все операции от изучения спроса на товар до доведения его до покупателя, включая торговое обслуживание
  - d) Продажу и обслуживание покупателей.
10. Охарактеризуйте ситуацию в магазине «Галантерея», в котором коэффициент установочной площади равен 0,56.
- a) Площадь торгового зала используется оптимально.
  - b) Проходы для покупателей узкие.
  - c) Ассортимент товаров неглубокий.
  - d) Недостаточно торгового оборудования.

### ***Пример Кейс-стади***

Кейс 1. Стратегия сетевого ритейлора на примере ООО «Патэрсон»

ООО «Патэрсон» – это крупная сеть универсамов розничной торговли продуктами питания в Центральном регионе России. Первоначально предприятие ставило перед собой цель последовательного осторожного расширения предприятия. В настоящее время главной задачей, по мнению руководства, является сильный рост для того, чтобы, с одной стороны, идти в ногу с общей динамикой развития рынка, а, с другой стороны, добиться оптимальной величины предприятия для обеспечения ему выживаемости на российском рынке розничной торговли продукта- ми питания.

ООО «Патэрсон» было основано в 1998 году, на сегодняшний день предприятие имеет около 60 филиалов в столице, некоторых областях Центрального региона, в Санкт-Петербурге с общим оборотом 400 млн. у.е. Отдельные филиалы имеют торговые площади от 250 до 1500 м<sup>2</sup> и предлагают большой ассортимент продуктов питания, а также около 6000 наименований не продуктовой сферы (канцелярия, одноразовая посуда и т.д.). Предлагаемый ассортимент на 60% состоит из свежих, скоропортящихся товаров (молоко, хлеб, фрукты и т.д.), что является отличительной особенностью универсамов сети «Патэрсон». Качество предлагаемых товаров соответствует среднему уровню, принятому в отрасли, но руководство фирмы стремится к поддержанию постоянного,



стандартного ассортимента посредством предложения брендов известных производителей.

Ценовая политика ООО «Патэрсон» также мало отличается от среднего уровня, принятого в отрасли, что все равно было сложно реализовать, так как женщины, совершающие покупки, хорошо информированы о ценах на товары повседневного спроса.

Руководство предприятия уделяет большое внимание обслуживанию покупателей, так как убеждено в том, что, в конце концов, успех фирмы определяется достижениями каждого отдельного сотрудника каждого отдельного филиала. Руководствуясь этими причинами, руководство посредством обучения, мотивации и прочих стимулов пытается позитивно влиять на конечные успехи персонала и на его удовлетворенность трудом. Таким образом, воспитанию дружелюбного, ориентированного на потребителей персонала уделяется на предприятии много внимания.

Этот аспект очень тесно зависит от стратегии выбора местоположения филиала. Сеть «Патэрсон» продвигает политику «магазин по соседству» и размещает свои филиалы по возможности в центре обзримой, но достаточно большой области проживания. Таким способом стимулируются личные контакты с покупателями, опыт и идентификация потребителей с определенным местом покупки.

Рыночная ситуация в сфере розничной торговли продуктами питания в первую очередь подвержена влиянию непосредственных конкурентов, а также актуальных и потенциальных потребителей. Сеть «Патэрсон» в своей области ведет жесткую конкурентную борьбу с такими гигантами как «Рамстор», «Седьмой континент», «Метро: Кэш & Кэрри». Опираясь на региональную концентрацию, с одной стороны, и удобное месторасположение, с другой, а также политику по- следовательно расширения влияния, фирма может обеспечить себе устойчивое положение на региональном уровне.

Доля предприятия в целом регионе распространения составляет 10%, в отдельных областях даже существенно выше. Снижение накала конкурентной борьбы на рынке розничной торговли продуктами питания затруднено, так как чаще всего ассортимент, цены, качество и частота расположения примерно одинаковы у всех конкурентов. Таким образом, профилирование предприятия при помощи вышеперечисленных маркетинговых инструментов едва ли возможно, поэтому руководство компанией предполагает разработать новую коммуникативную концепцию, которая будет ориентирована, в первую очередь, на потребителей, их характеристики, поведение и ожидания.

Имидж сети универсамов «Патэрсон» мало отличается от имиджа конкурентов в сфере торговли продуктами питания, однако можно отметить два преимущества фирмы:

- целевые группы находят магазины «Патэрсон» достаточно чистыми;
- универсамы этой сети расцениваются как «магазины по соседству» из-за дружелюбного, хорошего обслуживания.

Сеть «Патэрсон», таким образом, соответствует среднестатистическому имиджу отрасли по таким переменным, как соответствие цены качеству, ассортименту, коммуникациям и т.д. Эти тенденции были ожидаемы при проведении анализа имиджа сети, так как интенсивность и сумма покупок в универсамах предприятия является средней, по сравнению с соответствующими конкурентами. По социально-демографическим характеристикам клиенты сети «Патэрсон» мало отличаются от покупателей конкурентов – это преимущественно женщины, однако, обнаружилась тенденция увеличение возраста женщин от 35 лет.

Опираясь на анализ конкурентов и потребителей, руководство сетью универсамов пришло к выводу в качестве инструмента профилирования предприятия использовать коммуникативную политику. Философия предприятия охватывает следующие аспекты:

- ассортиментная стратегия, ориентированная на потребителя и рынок, увеличивает в сравнении конкурентные преимущества «Патэрсон» в отношении переменных цена/качество;

- правильный выбор местоположения, соответствующего целям предприятия и региональному рыночному потенциалу, обеспечивает необходимый прирост прибыли;
- последовательная организация предприятия, отвечающая требованиям системы продаж, обеспечивает рациональное использование необходимых инструментов.

На основе представленной философии сформулированы высшие цели предприятия и маркетинга:

- постоянное развитие предприятия (выше среднего);
- удовлетворенность потребителя.
- Учитывая цели высшего порядка, установлены субцели сети универсамов «Патэрсон»:
- годовой прирост оборота около 10%;
- увеличение интенсивности покупки в неделю;
- увеличение взаимодействия с клиентами универсамов;
- постоянное расширение сети филиалов;
- создание приятной атмосферы при совершении покупки и т.д.

Философия, цели, инструменты создают основу для позиционирования сети универсамов «Патэрсон»: «предприятие должно быть сетью чистых, привлекательных, свежих магазинов по соседству, ориентированных на взыскательный круг клиентов, которые ожидают широкий ассортимент предлагаемых товаров высокого качества по подходящей цене».

В результате можно сказать, что в центре коммуникативной концепции находятся следующие элементы: чистота, свежесть, дружелюбное обслуживание, соседство, идентификация с местом покупки, атмосфера магазина.

*Вопросы для обсуждения:*

1. На основе представленной ситуации назовите основные коммуникативные цели сети универсамов «Патэрсон» и сформулируйте коммуникативную стратегию предприятия.
2. Разработайте концепцию мероприятий, которая охватывает:  
Использование инструментов, рекламных средств и акций;  
Оформление магазинов и их атмосферу;  
Временные рамки использования инструментов, рекламных средств, акций;  
Распределение коммуникативного бюджета.
3. Попробуйте преобразовать сформулированные цели и стратегию в творческую концепцию использования рекламных средств. Попытайтесь при этом соответствовать высказыванию «отлично от других».
4. Какой стратегии управления брендами Вы бы придерживались, будучи руководителем такого предприятия?
5. Каким способом вы бы стали осуществлять контроллинг продвижения бренда?

### ***Примеры ситуационных заданий***

Задание: В представленных вариантах ситуаций необходимо на основании краткой характеристики сетевых предприятий предложить для них возможные маркетинговые концепции. Ответ обосновать и аргументировать.

#### **Вариант 1**

«Пятерочка» – крупнейшая российская сеть универсамов экономического класса. Данная компания является франчайзером номер один в российской рознице. За последние годы созданы франчайзинговые сети магазинов «Пятерочка» в 21 регионе России и стран СНГ, уже в 2007 году функционировало свыше 600 магазинов с совокупным годовым оборотом, приблизившимся вплотную к отметке в миллиард долларов. В сети 4 формата:

«жесткий дискаунтер» площадью до 250-350 м<sup>2</sup>, магазин эконом-класса от 250 до 500 м<sup>2</sup>, супермаркеты площадью 500-700 м<sup>2</sup> и супермаркеты площадью 700-1000 м<sup>2</sup>.

В 2007 году компанией «Пятёрочка» была начата программа развития, направленная на создание магазинов в поселках, маленьких городах. Сеть намерена развивать private labels, для этого приобретено сельскохозяйственное предприятие для поставок молочных и мясных продуктов. В региональную розничную сеть «Провиант» входит 16 магазинов, работающих в трех форматах: прилавочные магазины, супермаркеты, гипермаркеты. Компания развивает собственное производство, представленное хлебом, выпечкой, десертами, полуфабрикатами, мясной и рыбной гастрономией, разработано около 1 тыс. позиций, постоянно поддерживается 300-400 наименований. Для этой продукции сеть разрабатывает собственную брендируемую упаковку. Пока же данная продукция выделяется фирменными ценниками. В дальнейшем планируется расширить ассортимент этой продукции. Сейчас же хитом продаж собственной продукции является салатная группа – «Оливье», «Сельдь под шубой».

### **Примеры выполнения практико-ориентированных проектов**

**Тема 3.** Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия

#### **Задание для самостоятельного выполнения:**

Данная работа по оценке качества торгового обслуживания в розничных магазинах выполняется самостоятельно магистрантами 2 года обучения в рамках освоения учебного плана дисциплины по теме 3 «Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия». Задание выполняется в соответствии с методическими указаниями преподавателя.

**Целью** данной работы является закрепление теоретических знаний и отработка практических умений по организации процесса продажи, в частности, в организации торгового обслуживания при продаже товаров в розничной торговле.

#### **Содержание выполнения работы:**

1. Работа выполняется каждым магистрантом индивидуально.
2. Студенты должны изучить характеристику выбранного сетевого предприятия розничной торговли, г. Перми.
3. Посетить предприятия (магазины) города, организованные в рамках выбранного направления с целью оценки качества торгового обслуживания – Блок работы 1.
4. Провести маркетинговое исследование – Блок работы 2.
5. Разработать и обосновать варианты решения выявленных проблем в организации обслуживания – Блок работы 3.

### **Примеры письменных заданий**

**Тема 1.** Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире

#### **Письменно выполните задание:**

1. Изучить и законспектировать основные термины и понятия в сфере дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей», указав источник информации (учебная литература, монографии, нормативные, законодательные документы).

Данные внести в таблицу:

Термины	Определение	Источник информации

1. Составьте таблицу «Цели, задачи и функции хозяйственной деятельности торговых сетей».
2. Составьте структурно-логическую схему «Объекты и субъекты хозяйственной деятельности торговых сетей».

## Тема 2. Организация управления торговыми сетями

### Письменно выполните задание:

1. Составьте структурно - логическую схему «Объекты управления сетевым предприятием розничной торговли».
2. Дайте характеристику методов государственного регулирования развития розничных торговых сетей, данные представьте в виде схемы.
3. Составьте таблицу: «Функции и результаты применения внутрикорпоративных стандартов бизнес-процессов и операций»

Функции	Характеристика	Ожидаемый результат

4. Решите задачу.

В г. Перми на рынке строительных материалов действует около 20 организаций, занимающихся производством и продажей различного рода шурупов, дюбелей, анкеров. Список фирм, торгующих крепежом, включает 12 производителей. Фирма «ХХХ» в качестве своего ближайшего конкурента рассматривает фирму «ЦКИ». Торговая фирма «ХХХ» первая начала торговать крепежными изделиями и уже седьмой год на рынке г. Новосибирска, «ЦКИ» – пять лет. «ХХХ» имеет сеть из девяти магазинов, «ЦКИ» – из четырех. Ассортимент практически идентичен, ценовая политика по основным группам товаров одинакова. Обе фирмы являются ценовыми лидерами на рынке. Благодаря закупке больших объемов крепежа у производителей и посредников уровень цен в данных фирмах значительно ниже, чем у конкурентов. Варианты преимуществ, которыми обладает торговая фирма «ХХХ», следующие:

- Широта охвата (сеть магазинов располагается во всему городу в разных его районах);
- Широкий ассортимент;
- Высококвалифицированный персонал.

Необходимо выявить критерии для позиционирования, которыми не смогут воспользоваться конкуренты и которые будут важны для потребителей.

## Тема 3. Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия

### Письменно выполните задание:

1. Дайте характеристику форм товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть на примере выбранного предприятия. Результаты представьте в виде схемы.
2. Дайте сравнительную характеристику эффективности различным методам продажи товаров и торгового обслуживания покупателей на примере выбранного предприятия сетевой розничной торговли, данные представьте в виде таблицы.
3. Изучите и проанализируйте средства стимулирования продаж в сетевой торговле, направленные на потребителя, и заполните таблицу.

#### Средства стимулирования продаж

Средства стимулирования сбыта	Характеристика	Применимость для сетевых компаний
-------------------------------	----------------	-----------------------------------

Образцы продукта		
Купоны		
Упаковки по льготной цене		
Премии		
Сувениры		
Экспозиции и демонстрации товара в местах продаж		
Конкурсы		
Предельный срок		
Лотереи		
Альтернатива по принципу «Да-нет»		
Отрицательный ответ		
Бесплатное вступление в клуб		
Привлечение друга-клиента		

#### Тема 4. Автоматизация торговых сетей

##### Письменно выполните задание

1. Изучите способы автоматизации и их отличительные характеристики в торговых сетях, характеристику представьте в виде таблицы.

##### Задания для самостоятельной работы:

1. Изучите способы автоматизации торговых процессов сетей, осуществляющих торговлю на рынке г. Перми:

- реализующих продовольственные товары;
- реализующих непродовольственные товары;
- имеющих смешанный ассортимент.

Определите особенности автоматизации каждой сети. Данные представьте в виде таблицы.

#### Тема 5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности сетевой торговой организации

##### Письменно выполните задание:

1. Изучите показатели эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей и заполните таблицу.

Показатели, характеризующие эффективность бизнес-процессов розничного сетевого предприятия

Наименование бизнес-процесса	Операции	Показатели оценки выполнения бизнес-процесса

#### Тема 6. Маркетинговая стратегия сетевого торгового предприятия

##### Письменно выполните задание:

1. Охарактеризуйте жизненный цикл выбранной розничной торговой сети, данные представьте в виде схемы, аргументируйте представленные результаты, сделайте выводы
2. Приведите в соответствии с выбранными критериями примеры инновации в сетевых торговых предприятиях города Перми, либо инновации, которые могли бы быть применены, данные представьте в виде таблицы:

Критерии	Характеристика
1. Наименование инновации	
2. Классификационные признаки	
3. Область применения	
4. Технология или механизм применения	

5. Затраты на внедрение	
6. Ожидаемый результат эффективность	

***Примеры вариантов контрольных работ:***

**1 вариант**

1. Маркетинговые стратегии розничных торговых компаний.
2. Франчайзинг как способ организации торговой сети. Обратный франчайзинг.
3. Управление персоналом и кадровая политика предприятий розничной торговли.
4. Автоматизация управленческих процессов в сетях

**2 вариант**

1. . Стратегия лидерства и низких издержек
2. Методы государственного регулирования развития сетевых розничных торговых сетей.
3. Ценовые стратегии предприятий розничной торговли
4. Принципы и формы стимулирования продаж на сетевом предприятии.

**3 вариант**

1. Стратегия дифференциации.
2. Схемы построения управления в розничных торговых сетях.
3. Производительность труда на предприятиях розничной торговли и пути ее повышения.
4. Цели и принципы организации производства в розничных торговых сетях

**4 вариант**

1. Стратегия фокусирования
2. Перспективы развития бизнеса транснациональных розничных сетей в России.
3. Жизненный цикл розничной торговой сети.
4. Значение и характеристика инноваций в сетевой торговле.

## VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

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 в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» (<http://www.rea.ru>)

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; помечать 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, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические занятия	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 расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа / индивидуальные задания	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Учебно-исследовательские проекты	Метод, который предусматривает на основании методических указаний и с применением изученных методик выполнение магистрантами исследовательской и проектной работы.
Анализ деловой ситуации	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для анализа. Выполнение предварительных заданий преподавателя с целью подготовки.
Дискуссия	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для участия в дискуссии. Деление на микрогруппы, работа внутри микрогрупп: подготовка аргументов и доказательной базы в зависимости от принятой в рамках дискуссии позиции, составление контраргументов для оппонентов.

## VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА

## ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

### *Формирование балльной оценки по дисциплине «Хозяйственная деятельность торговых сетей»*

В соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний магистрантов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы магистранта, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен/ зачет)	40
<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>

#### 1. Текущий и рубежный контроль

Расчет баллов по результатам текущего и рубежного контроля в 3 семестре:

Наименование раздела/ темы, выносимых на контроль	Форма проведения контроля (тест, контр. работа и др. виды контроля в соответствии с Положением)	Количество баллов, максимально
Тема 1. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире	Письм. зад.,	2
Тема 2. Организация управления торговыми сетями	Письм. зад. Дискуссия	2 2
Тема 3. Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия	Письм. зад. Учебно-исследовательские. Проекты	2 2
Тема 4. Автоматизация торговых сетей	Письм. зад.	2
Тема 5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности сетевой торговой организации	Письм. зад.	2
Тема 6. Маркетинговая стратегия сетевого торгового предприятия	Письм. зад. Кейс-стади	2 2
Темы 1-6	Контрольная работа	2
<b>Всего</b>		<b>20</b>

\*Тестирование студентов, которое включено в учебный процесс, не включается в количество баллов, отводимых на проведение текущего и рубежного контроля

#### 2. Творческий рейтинг



Результат распределения баллов за соответствующие виды работ магистрантов представляются в виде следующей таблицы:

Наименование раздела/ темы дисциплины	Вид работы	Количество баллов
Темы 1-6	Выступление с докладом на конференции или публикация статьи	10
Темы 1-6	Подготовка доклада в форме презентации или реферата	10
<b>ИТОГО</b>		<b>20</b>

Темы выступления на конференции, публикации формулируются индивидуально для магистранта совместно с преподавателем в рамках дисциплины и тематики научных исследований кафедры.

Магистрант считается допущенным до экзамена при условии, что его рейтинг составляет не менее 30 баллов.

### Промежуточная аттестация

Экзамен по результатам изучения учебной дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей» проводится устно по вопросам, включающим теоретические вопросы и практические задания.

Оценка по результатам экзамена магистранту выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на 1-ый теоретический вопрос – 20 б.
- правильный ответ на 2-ой теоретический вопрос – 20 б.

В случае частично правильного ответа, магистранту начисляется определяемое преподавателем количество баллов.

**Итоговый балл** формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией. Приведение суммарной балльной оценки к четырехбалльной шкале производится следующим образом:

### 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
		ОК-5	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> направления информационных потоков в области хозяйственной деятельности торговых сетей; - методы обработки и анализа информации.</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> анализировать и выявлять перспективные методы ведения хозяйственной деятельности торговых сетей; - ставить цели и задачи в продвижении торговых сетей на региональном рынке.</p> <p><b>Владеет верно и в полном объеме:</b></p>

50 – 100	«отлично»		способами идентификации рисков в хозяйственной деятельности торговых сетей; - методами анализа информации и использования ее в организации и управлении хозяйственной деятельностью торговых сетей.
		<b>ОПК-4</b>	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание и классификацию коммерческих рисков, факторы их определяющие.</li> </ul> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-- выявлять риски, влияющие на результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</li> </ul> <p><b>Владеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа и оценки коммерческих рисков в сфере оптовой торговли</li> </ul>
		<b>ПК-4</b>	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- этапы разработки и внедрения стратегии многофилиального торгового предприятия;</li> <li>- структуру внутренней среды предприятий сетевой торговли.</li> </ul> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать бизнес-среду многофилиальных торговых организаций;</li> <li>- контролировать реализацию стратегии развития многофилиальной торговой организации.</li> </ul> <p><b>Владеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью сопоставлять параметры внешней деловой среды и внутренней деловой среды;</li> <li>- способностью оценки эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей.</li> </ul>
70-84 балла	«хорошо»/ «зачтено»	<b>ОК-5</b>	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>направления информационных потоков в области хозяйственной деятельности торговых сетей; - методы обработки и анализа информации.</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>анализировать и выявлять перспективные методы ведения хозяйственной деятельности торговых сетей; - ставить цели и задачи в продвижении торговых сетей на региональном рынке.</li> </ul> <p><b>Владеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>способами идентификации рисков в хозяйственной деятельности торговых сетей; - методами анализа информации и использования ее в организации и управлении хозяйственной деятельностью торговых сетей.</li> </ul>
		<b>ОПК-4</b>	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание и классификацию коммерческих рисков, факторы их определяющие.</li> </ul>

			<p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять риски, влияющие на результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</li> </ul> <p><b>Владеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа и оценки коммерческих рисков в сфере оптовой торговли.</li> </ul>
		ПК-4	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- этапы разработки и внедрения стратегии многофилиального торгового предприятия;</li> <li>- структуру внутренней среды предприятий сетевой торговли.</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать бизнес-среду многофилиальных торговых организаций;</li> <li>- контролировать реализацию стратегии развития многофилиальной торговой организации.</li> </ul> <p><b>Владеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью сопоставлять параметры внешней деловой среды и внутренней деловой среды;</li> <li>- способностью оценки эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей.</li> </ul>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	ОК-5	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>направления информационных потоков в области хозяйственной деятельности торговых сетей;</li> <li>- методы обработки и анализа информации.</li> </ul> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>анализировать и выявлять перспективные методы ведения хозяйственной деятельности торговых сетей;</li> <li>- ставить цели и задачи в продвижении торговых сетей на региональном рынке.</li> </ul> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>способами идентификации рисков в хозяйственной деятельности торговых сетей;</li> <li>- методами анализа информации и использования ее в организации и управлении хозяйственной деятельностью торговых сетей.</li> </ul>
		ОПК-4	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание и классификацию коммерческих рисков, факторы их определяющие.</li> </ul> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять риски, влияющие на результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</li> </ul> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа и оценки коммерческих рисков в сфере оптовой торговли.</li> </ul>

		<b>ПК-4</b>	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- этапы разработки и внедрения стратегии многофилиального торгового предприятия;</li> <li>- структуру внутренней среды предприятий сетевой торговли.</li> </ul> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать бизнес-среду многофилиальных торговых организаций;</li> <li>- контролировать реализацию стратегии развития многофилиальной торговой организации.</li> </ul> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью сопоставлять параметры внешней деловой среды и внутренней деловой среды;</li> <li>- способностью оценки эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей.</li> </ul>
менее 50 баллов	«не удовлетворительно»/незачтено	<b>ОК-5</b>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <p>направления информационных потоков в области хозяйственной деятельности торговых сетей; - методы обработки и анализа информации.</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <p>анализировать и выявлять перспективные методы ведения хозяйственной деятельности торговых сетей; - ставить цели и задачи в продвижении торговых сетей на региональном рынке.</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b></p> <p>способами идентификации рисков в хозяйственной деятельности торговых сетей; - методами анализа информации и использования ее в организации и управлении хозяйственной деятельностью торговых сетей.</p>
		<b>ОПК-4</b>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содержание и классификацию коммерческих рисков, факторы их определяющие.</li> </ul> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выявлять риски, влияющие на результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.</li> </ul> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методами анализа и оценки коммерческих рисков в сфере оптовой торговли .</li> </ul>
		<b>ПК-4</b>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- этапы разработки и внедрения стратегии многофилиального торгового предприятия;</li> <li>- структуру внутренней среды предприятий сетевой торговли.</li> </ul> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализировать бизнес-среду многофилиальных торговых организаций;</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- контролировать реализацию стратегии развития многофилиальной торговой организации.</li> </ul> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- способностью сопоставлять параметры внешней деловой среды и внутренней деловой среды;</li> <li>- способностью оценки эффективности хозяйственной деятельности торговых сетей.</li> </ul>
--	--	--	--

**Приложение 1**

**Пример экзаменационного билета**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Пермский институт (филиал)  
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
“Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова”  
Факультет Менеджмента  
Кафедра товароведения и экспертизы товаров

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**  
по дисциплине Хозяйственная деятельность торговых сетей  
Направление 38.04.06 «Торговое дело»  
программа Стратегии и инновации в коммерции

Вопрос 1. Отличительные черты централизованного и децентрализованного принципа заказа товара	<b>ОК-5, ОПК-4</b>
Вопрос 2. Показатели эффективности управления розничным сетевым торговым предприятием	<b>ОК-5, ПК-4</b>

Утверждено на заседании кафедры

Торгового дела и информационных технологий, протокол №\_\_\_\_, «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_  
201\_\_ года

Заведующий кафедрой

Тематический план изучения дисциплины  
по очно-заочной форме обучения

№ п/п	Наименование разделов и тем	Контактные часы									Самостоятельная работа			Формы текущего контроля
		Аудиторные часы					Электронная форма обучения час (Элек)	Консультация перед экзаменом (КЭ)	Контактная работа по пром. аттестации (Каттэк)	Катт				
		Лекции	Практ. занят.	Всего	В том числе интерактивные									
					формы	часы					формы	часы	контроль	
1	Тема 1. Состояние и развитие сетевой розничной торговли в России и мире	1	4	5	-	2					Лит. П.з	6		Письм. домаш. задание.
2	Тема 2. Организация управления торговыми сетями	1	4	5	Д.	2					Лит., П.з. Диск.	6		Письм. домаш. задание. Дисуссия
3	Тема 3. Организация закупочной деятельности и сбыта сетевого торгового предприятия	2	4	6	П.-ор. пр.	2					Лит. П.з	8		Письм. домаш. задание.
4	Тема 4. Автоматизация торговых сетей	1	4	5	З.-э.	2					Лит.. П.з	6		Письм. домаш. задание.
5	Тема 5. Оценка эффективности хозяйственной деятельности сетевой торговой организации	1	4	5	З.э.	2					Лит. П.з.	6		Письм. домаш. задание.
6	Тема 6. Маркетинговая стратегия сетевого	-	4	4	Сит.з. К.-с.	2					Лит. К.-с.	6		Письм. домаш. задание.

	торгового предприятия													Кейс-стади
<b>Итого</b>		<b>6</b>	<b>24</b>	<b>30</b>		<b>12</b>	<b>2</b>					<b>40</b>		
<b>Экзамен</b>								<b>2</b>	<b>0,4</b>					<b>33,6</b>
<b>Всего по дисциплине 108 часов</b>		<b>6</b>	<b>24</b>	<b>30</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0,4</b>			<b>40</b>		<b>33,6</b>

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины:

№ п/п	Сокращение	Вид работы
1	Лит	Работа с литературой
2	П.з.	Выполнение письменной домашней работы
3	Дис.	Дискуссия
4	Пр.-ор. пр.	Практико-ориентированные проекты.
5	Сит.з.	Ситуационное задание
6	К.-с.	Кейс-стади



**Карта обеспеченности дисциплины «Хозяйственная деятельность торговых сетей»  
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами**

**Кафедра Товароведения и экспертизы товаров  
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело  
Уровень подготовки Академическая магистратура**

№п /п	Наименование, автор	Выходные данные	Библиотека Пермского института (филиала) РЭУ им Г.В.Плеханова		Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Числен- ность студентов (чел.)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1 (при наличии в ЭБС); или =(колонка 4/ колонка 7) (при отсутствии в ЭБС)
			количество печатных экземпляров (шт.)	наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС			
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Основная литература</b>							
1.	Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. —	Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 456 с. - ISBN 978-5- 394-02471-9. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1091479">https://znanium.com/catalog/product/1091479</a>	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>
2.	Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц.	— Москва : Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 296 с. - ISBN 978-5- 394-02189-3. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1091838">https://znanium.com/catalog/product/1091838</a>	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>

	<b>Всего</b>						<b>2</b>
<b>Дополнительная литература</b>							
1.	1. Баженов Ю. К. Розничная торговля в России: Монография / Баженов Ю. К. -	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 239 с. - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/906538">http://znanium.com/catalog/product/906538</a>	X	да, ЭБС «Юрайт»	X	X	<b>1,0</b>
2.	Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики : монография / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов [и др.] ; под общ. ред. д.э.н., проф. С.Л. Орлова.	—М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2019. — 192 с. — (Научная мысль). - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1010774">https://znanium.com/catalog/product/1010774</a>		да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>
3.	Прохорова, М.В. Организация работы интернет-магазина / М.В. Прохорова, А.Л. Коданина. -	2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 333 с. : табл. - ISBN 978-5-394-02405-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452889">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=452889</a> (22.11.2018).	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	<b>1,0</b>
4.	Специализированный магазин: Как построить прибыльный бизнес в розничной торговле / Шредер К.Л., -	2-е изд. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 432 с.: ISBN 978-5-9614-1028-0 - Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/923990">http://znanium.com/catalog/product/923990</a> .	X	да, ЭБС «ZNANIUM»	X	X	
	<b>Всего</b>						<b>5</b>
<b>Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы</b>							
1.	<a href="https://www.cfin.ru/rubricator.shtml">https://www.cfin.ru/rubricator.shtml</a>	База данных «Библиотека управления» - Корпоративный					

		менеджмент					
2.	<a href="http://ecsocman.hse.ru">http://ecsocman.hse.ru</a>	Федеральный образовательный портал «Экономика Социология Менеджмент»					
3.	<a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a>	правовая система «Консультант Плюс» На сайте представлена подборка статей, посвященных развитию инноваций					
4	<a href="http://www.gks.ru/">http://www.gks.ru/</a> -	Росстат - федеральная служба государственной статистики					
5	<a href="http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html">http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html</a> -	Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент					
	<b>Всего</b>						<b>5</b>

Зав. кафедрой товароведения и экспертизы товаров  
«21» мая 2020 г.

Мазунина Т.А.

Согласовано: зав. библиотекой  
«21» мая 2020 г.

Мунирова Л.А.