

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.14 Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью дисциплины «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков» является: сформировать системное представление о теоретических основах, процедуре и методических приемах анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков.

Задачи дисциплины «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков»:

- определить ключевые направления анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков;
- изучить процедуру и правила составления форм сбора данных для изучения рыночных процессов и явлений в торговом предприятии;
- изучить механизм анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков в торговом предприятии;
- изучить методы анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков;
- изучить способы определения емкости товарного рынка;
- изучить методику оценки конкурентоспособности торгового предприятия в условиях конкурентного товарного рынка;
- изучить методику эффективности деятельности торговой организации на товарном рынке на основе клиентоориентированного (рыночного) подхода.

2. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Тема 1. Предмет дисциплины «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков»
2.	Тема 2. Технология анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков в торговом предприятии
3.	Тема 3. Методы анализа и прогнозирования конъюнктуры товарных рынков
4.	Тема 4. Определение емкости товарного рынка на основе изучения спроса и предложения
5.	Тема 5. Анализ конкурентоспособности торгового предприятия с учетом состояния конкурентной среды товарного рынка
6.	Тема 6. Оценка потенциальной эффективности функционирования торгового предприятия на основе клиент ориентированного (рыночного) подхода
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е / 108 часов.	

Форма контроля – зачет

Разработчик:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

доцент

Леонова Ю.Г.

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПРОЕКТА

**Б1.В.23 Междисциплинарный проект "Оценка тенденций и перспектив
развития конъюнктуры товарных рынков"**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021 г.

3. Цель и задачи междисциплинарного проекта:

Целью междисциплинарного проекта «Оценка тенденций и перспектив развития конъюнктуры товарных рынков» является: закрепление и углубление теоретических знаний, полученных в процессе изучения основ, процедуры и методических приемов исследования тенденций и перспектив развития конъюнктуры товарных рынков, формирование у обучающихся профессиональных компетенций самостоятельного решения профессиональных задач и развития творческих способностей обучающихся.

Задачи междисциплинарного проекта «Оценка тенденций и перспектив развития конъюнктуры товарных рынков»:

- изучить порядок сбора и обработки информации об основных процессах, протекающих на товарных рынках;
- изучить алгоритм и методическое обеспечение анализа тенденций и перспектив развития конъюнктуры товарных рынков;
- определить ключевые векторы развития конъюнктуры товарных рынков на основе применения комплекса научных методов анализа и прогнозирования рыночных процессов и явлений.

4. Содержание междисциплинарного проекта:

№ п/п	Наименование разделов / тем
4.	Подготовительный этап
5.	Этап сбора данных для выполнения проекта,
6.	Этап анализа и обработки данных для выполнения проекта,
4.	Подготовка и защита междисциплинарного проекта
Трудоемкость дисциплины составляет 2 з.е / 72 часа.	

Форма контроля – защита междисциплинарного проекта

Разработчик:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

доцент

Леонова Ю.Г.

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.10 Дистанционная торговля

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 202__ г.

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Дистанционная торговля» является формирование у студентов способности формировать информационные и иные ресурсы торговых организаций, используя их для повышения эффективности торговой деятельности в сфере дистанционной торговли и электронной коммерции

Задачи учебной дисциплины «Дистанционная торговля»

- Изучение технических средств сбора, обработки и хранения текстовой и иной информации, стандарты распространенных форматов и их использование в дистанционной торговле (ПК 5.1)

- Изучение способности компоновать и преобразовывать данные, формировать структуру данных в дистанционной торговле (ПК 5.2.)

- Овладение навыками использования современных технических средств и компьютерной техники в электронной торговле (ПК 5.3.)

5. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
7.	Тема 1. Основы дистанционной торговли.
8.	Тема 2. Организация розничной торговли через Интернет
9.	Тема 3. Модель B2B в дистанционной торговле.
4.	Тема 4. Организация оплаты товаров и услуг в электронной торговле.
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е / 108 часов.	

Форма контроля – зачет

Разработчик:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,

Базовая кафедра торговой политики

доцент

Никишин А.Ф.

Базовая кафедра торговой политики

доцент

Панкина Т.В.

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.19 «КОММЕРЦИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ»

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль программы «Коммерция»

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021г.

6. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Коммерция в сфере обращения» является формирование у студентов навыков применения методов торгово-технологического проектирования в решении задачи выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле с использованием современных технологий организации и управления торговым бизнесом.

Задачами учебной дисциплины «Коммерция в сфере обращения» являются:

- формирование навыков анализа мотивов и закономерностей поведения экономических субъектов, ситуаций на различных рынках, динамики уровня цен и объёмов производства, предложений решений для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне (ОПК-3.2);
- формирование навыков определения ресурсного обеспечения для поиска и внедрения организационно-управленческих решений (ОПК-4.1);
- формирование навыков оценки вероятности рисков и ограничений времени поставленных профессиональных задач, осуществления выбора наиболее оптимальных решений, в том числе, в условиях неопределённости (ОПК-4.2).

7. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
Раздел 1.	
10.	Методологические основы коммерческой деятельности и тенденции развития сферы обращения.
11.	Предприятия сферы обращения как субъект коммерческой деятельности.
12.	Организация коммерческих связей предприятий сферы обращения.
13.	Принципы и этапы формирования товарного ассортимента предприятий сферы обращения и организация обслуживания
14.	Формы и методы коммерческих расчетов. Коммерческие риски в предприятиях сферы обращения.
15.	Методы и особенности стимулирования продаж в предприятиях сферы обращения. Коммерческая информация и ее защита.

16.	Франчайзинг в системе коммерческой деятельности предприятий сферы обращения.
Раздел 2.	
1.	Выставки и их социально-экономическая сущность.
2.	Характеристики выставочной деятельности и ее влияние на экономику.
3.	История развития и современное состояние выставочной деятельности.
4.	Регулирование выставочной деятельности в условиях рыночной экономики.
5.	Выставочная деятельность как инструмент маркетинга.
6.	Принципы эффективного участия фирмы в выставочных мероприятиях.
7.	Экономические аспекты выставочной деятельности.
17.	Технологии рекламы и продвижения выставочного проекта.
18.	Организация участия предприятия в выставке.
19.	Сбор и анализ статистических данных выставки. Выставка как инструмент исследования рынка.
Трудоемкость дисциплины составляет 8 з.е / 288 часов.	

Форма контроля – зачёт (1 семестр); экзамен (2 семестр)

Разработчики:

Базовая кафедра

Торговой политики

к.э.н. доцент

К.А. Сулейманова

Базовая кафедра

Торговой политики

ст.преподаватель

В.А. Баскаков

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.16 Нематериальные ресурсы в торговых организациях

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 202__ г.

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Нематериальные ресурсы в торговых организациях» - Сформировать у студентов необходимые компетенции по эффективному управлению нематериальными ресурсами торговой организации, в частности, по эффективному использованию нематериальных ресурсов в проектах торговой деятельности, по их применению в качестве современных технологий ведения торгового бизнеса.

Задачи учебной дисциплины «Нематериальные ресурсы в торговых организациях»

- Изучение нематериальных ресурсов торговой организации как важной составной части разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности

- Изучение роли нематериальных ресурсов в современных технологиях организации и управления торговым бизнесом

8. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
20.	Тема 1. Нематериальные ресурсы и их роль в деятельности торговой организации.
21.	Тема 2. Основные виды нематериальных ресурсов в торговле
22.	Тема 3. Анализ и оценка эффективности использования нематериальных ресурсов в торговле.
4.	Тема 4. Повышение эффективности использования нематериальных ресурсов в торговле.
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е / 108 часов.	

Форма контроля – зачет

Разработчик:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

доцент

Майорова Е.А.

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.20 Социальная эффективность в торговом бизнесе

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 202__ г.

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Социальная эффективность в торговом бизнесе» является формирование у студентов компетенций в области анализа и выбора методов, непосредственно влияющих на социальную эффективность в торговле, изучение современных технологий организации и управления торговым бизнесом в области повышения социальной эффективности торговых проектов.

Задачи учебной дисциплины «Социальная эффективность в торговом бизнесе»

- Изучение методов проектирования и осуществлять разработки проектов в торговле, непосредственно направленных на повышение их социальной эффективности
- Изучение современных технологий организации и управления торговым бизнесом, непосредственно направленных на повышение социальной эффективности в торговле

9. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
23.	Тема 1. Сущность и составляющие социальной эффективности торговли.
24.	Тема 2. Взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли.
25.	Тема 3. Социальная эффективность и социальная ответственность торговли.
4.	Тема 4. Оценка социальной эффективности торговли
5.	Тема 5. Возможности и направления повышения социальной эффективности торговли
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е / 144 часа.	

Форма контроля – экзамен

Разработчик:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

доцент

Майорова Е.А.

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.17 Технологии торговой деятельности

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 202__ г.

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Технологии торговой деятельности» является формирование у студентов навыков применения методов торгово-технологического проектирования в решении задачи выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле с использованием современных технологий организации и управления торговым бизнесом.

Задачи учебной дисциплины «Технологии торговой деятельности»

- Развитие навыков применения методов торгово-технологического проектирования для повышения эффективности хозяйственной деятельности торговой организации.

- Формирование навыков разработки и проектирования торгово-технологических процессов (в т.ч. с учетом специфики применения интернет-технологий) и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле.

- Изучение современных технологий организации и управления торговым бизнесом.

10. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
26.	Тема 1. Формирование и управление товарным обеспечением в торговле
27.	Тема 2. Организация системы обслуживания клиентов в торговых организациях
28.	Тема 3. Современные технологии формирования проектов в торговой деятельности.
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е / 144 часа.	

Форма контроля – зачет

Разработчик:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

доцент

Никишин А.Ф.

Базовая кафедра торговой политики

ст. преп.

Алексина С.Б.

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

Факультет Экономики торговли и товароведения

Кафедра Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.22

Торговое дело

Направление подготовки

38.03.06

Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021 г.

11. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Торговое дело» является формирование у студентов компетенций по экономическим основам функционирования торговых организаций, включая основные показатели их хозяйственной деятельности и определяющие их факторы.

Задачи учебной дисциплины «Торговое дело»:

- применять принципы обоснования хозяйственных решений для обеспечения развития экономических показателей торговой организации (ОПК-1.2);
- использовать современный аналитический инструментарий для оценки экономических показателей торговой организации (ОПК-1.3);
- привлекать современные методы сбора, обработки и анализа данных для исследования показателей, процессов и явлений, происходящих в торговых организациях (ОПК-2.3).

12. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
Раздел 1. Общесистемные особенности торгового дела	
29.	Тема 1. Торговля: сущность, функции, место и роль в экономике РФ
30.	Тема 2. Торговля и рынок
31.	Тема 3. Организационная структура торговли
4.	Тема 4. Процессы концентрации и интеграции в торговле
5.	Тема 5. Государственное регулирование сферы обращения
6.	Тема 6. Ресурсный потенциал торговли
7.	Тема 7. Социально-экономическая эффективность торговли
Раздел 2. Экономико-организационные особенности функционирования торговых структур	
8.	Тема 8. Роль и задачи торговых организаций на внутреннем рынке потребительских товаров и услуг
9.	Тема 9. Оборот (товарооборот) торговых организаций
10.	Тема 10. Товарные ресурсы и товарные запасы торговых организаций
11.	Тема 11. Труд и его стимулирование в торговых организациях
12.	Тема 12. Материально-техническая база торговых организаций

Раздел 3. Экономические результаты деятельности торговых организаций	
13.	Тема 13. Оборотные средства торговых организаций
14.	Тема 14. Затраты, расходы, издержки обращения торговых организаций
15.	Тема 15. Доходы и прибыль торговых организаций
16.	Тема 16. Финансы, финансовые ресурсы, финансовое состояние торговых организаций
17.	Тема 17. Налоговые системы, используемые торговыми организациями
Трудоемкость дисциплины составляет 11 з.е. / 396 часов	

Форма контроля – зачет, зачет, курсовая работа, экзамен.

Разработчики:

Базовая кафедра торговой политики	профессор	Г.Г.Иванов
Базовая кафедра торговой политики	профессор	И.Б.Стукалова
Базовая кафедра торговой политики	доцент	О.С.Каращук

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

Факультет экономики торговли и товароведения

Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 Управление продажами в торговле

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 20 __ г.

13. Цель и задачи дисциплины:

Целью дисциплины «Управление продажами в торговле» является формирование у студентов системного представления о теории и практике применения разных торговых технологий с целями: обоснованного управления ассортиментом; ускорения оборачиваемости и стимулирования скорости продажи товаров на высококонкурентном потребительском рынке, а также получение студентами теоретических знаний и практических навыков в области повышения и поддержания высоких стандартов уровня обслуживания покупателей (потребителей).

Задачи дисциплины «Управление продажами в торговле»:

Научить студентов теоретическим и практическим знаниям в области:

- формирования и управления ассортиментом в торговых структурах;
- факторов, оказывающих влияние на процессы формирования и управления ассортиментом в организациях сферы товарного обращения в условиях ограниченности ресурсов и роста конкуренции за их использование;
- сущности, закономерностей и принципов формирования торгового ассортимента субъектов товаропроводящей сети, осуществляющих деятельность исходя из потребностей и уровня развития общества;
- раскрыть экономическую сущность и основные инструменты управления ассортиментом в торговых структурах с целями роста оборачиваемости товаров;
- определить экономическое содержание, цели и задачи стимулирования продаж в торговле с целью роста оборачиваемости и поддержания высокого уровня обслуживания;
- изучить основные направления стимулирования продаж в современных условиях и технологию их применения торговыми структурами;
- привести методики расчета экономической эффективности мероприятий по стимулированию продаж;
- ознакомить студентов с современными методами и средствами стимулирования продаж, применяемыми в оптовой и розничной торговле;
- раскрыть психологические аспекты поведения конечных покупателей как основу применения методологии стимулирования продаж в розничной торговле;
- изучить технологические предпосылки и возможности решения проблемы формирования лояльности покупателей как в оптовой, так и в розничной торговле;
- изучить правила оптимальной организации внутреннего пространства торгового зала (торговых площадей), технологию и принципы эффективной выкладки и презентации товаров в торговле.

14. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
32.	Раздел 1. Управление ассортиментом как элемент управления продажами в торговле
33.	Тема 1. Понятие и содержание ассортимента в торговле.
34.	Тема 2. Ассортиментная политика торговых структур.
35.	Тема 3. Методы управления ассортиментом в торговых структурах.
36.	Раздел 2. Стимулирование продаж в торговле
37.	Тема 4. Стимулирование продаж в системе продвижения товаров и услуг
38.	Тема 5. Стимулирование продаж в процессе товародвижения
39.	Тема 6. Психологические аспекты поведения конечных покупателей.
40.	Тема 7. Стимулирование продаж в розничной торговле
Трудоемкость дисциплины составляет 7 з.е. / 252 часов.	

Форма контроля – зачет, экзамен

Разработчики:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,

Базовая кафедра торговой политики	доцент	Панкина Т.В.
Базовая кафедра торговой политики	доцент	Майорова Е.А.
Базовая кафедра торговой политики	доцент	Никишина А.Ф.
Базовая кафедра торговой политики	старший преподаватель	Алексина С.Б.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.11 Мерчандайзинг

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021 г.

15. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Мерчандайзинг» является формирование у студентов навыков разработки и реализации проектов в области стимулирования продаж путем применения инновационного инструментария мерчандайзинга в практике ведения бизнеса в торговле в современных условиях омниканального потребительского рынка (ПК-1.1; ПК-4.3).

Задачи учебной дисциплины «Мерчандайзинг»:

- Определить экономическое содержание, цели и задачи мерчандайзинга в системе управления продажами розничного торгового предприятия (ПК-1.1);
- Изучить основы разработки и получить навыки реализации проектов в области стимулирования продаж путем применения инструментария мерчандайзинга (ПК-1.1);
- Исследовать психологические аспекты поведения покупателей в магазине как основу применения технологий мерчандайзинга (ПК-1.1);
- Раскрыть трехуровневую систему мерчандайзинга в розничном торговом предприятии (ПК-1.1);
- Проанализировать современные подходы к распределению площади торгового зала магазина и регулированию покупательских потоков с целью стимулирования продаж (ПК-4.3);
- Изучить принципы оптимальной организации внутреннего пространства торгового зала магазина (ПК-1.1);
- Раскрыть правила эффективной выкладки и презентации товаров в магазине с целью стимулирования продаж (ПК-4.3);
- Изучить психологические, организационные и органолептические факторы атмосферы магазина и их влияние на принятие решения покупателем (ПК-4.3);
- Сформировать навыки разработки и проектирования торгово-технологических процессов в розничном торговом бизнесе (в т. ч. с учетом специфики применения интернет-технологий) и выбора оптимальных инструментов мерчандайзинга в Интернет-торговле (ПК-4.3.)

16. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
41.	Мерчандайзинг в системе управления продажами розничного торгового предприятия
42.	Трехуровневая система мерчандайзинга в розничном торговом предприятии
43.	Атмосфера магазина как инструмент торгового маркетинга
4.	Особенности применения современных концепций мерчандайзинга в онлайн торговле
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е / 144 часов.	

Форма контроля – экзамен

Разработчики:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

профессор

И.А. Рамазанов

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

ст. преподаватель

С.Б. Алексина

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.21 Ресурсы торговли

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021 г.

17. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Ресурсы торговли» является формирование у студентов навыков разработки и реализации планов обеспечения торговых организаций различными видами ресурсов, знания процедур их закупки на рынке, а также проведение оценки эффективности их использования с применением современных технологий организации и управления торговым бизнесом (в том числе в электронной среде) в условиях высококонкурентного рынка (ПК-2, ПК-3, ПК-4).

Задачи учебной дисциплины «Ресурсы торговли»:

- раскрыть понятие и основные характеристики ресурсов торговой организации как совокупности находящихся в ее распоряжении материальных и нематериальных активов, организационного, кадрового и маркетингового потенциалов (ПК-4.4);
- изучить современные технологии организации и управления ресурсами торговой организации, в том числе в электронной среде (ПК-4.4);
- овладеть навыками планирования деятельности торговой организации с учетом принятых целей и ресурсного потенциала (ПК-2.1);
- овладеть навыками сбора, обработки, формирования и хранения данных, необходимых для управления ресурсами торговой организации, в т.ч. с применением аутсорсинга (ПК-2.3, ПК-3.4);
- освоить на практических примерах принципы, методы и способы оценки активов торговой организации (ПК-2.2);
- изучить состав и систему показателей оценки эффективности использования ресурсов торговой организации (ПК-2.3);
- овладеть методологией анализа финансово-экономической деятельности организации и обоснования решений в сфере управления закупками экономических ресурсов торговой организацией, в т.ч. с применением аутсорсинга (ПК-2.2., ПК-3.4);
- приобрести умения применять полученные знания по управлению ресурсами торговой организации в условиях, моделирующих профессиональную деятельность (ПК-4.4)

18. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
44.	Тема 1. Управление ресурсами торговой организации как основа обеспечения ее деятельности на рынке
45.	Тема 2. Материальные и трудовые ресурсы торговой организации
46.	Тема 3. Финансовые и информационные ресурсы торговой организации
4.	Тема 4. Система показателей оценки эффективности использования ресурсов торговли
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е / 144 часов.	

Форма контроля – экзамен

Разработчики:

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики
Красильникова

доцент

Е.А.

ФГБОУ РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Базовая кафедра торговой политики

ст. преподаватель

С.Б. Алексина

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Базовая кафедра торговой политики

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.12 «Управление торговой организацией»

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль: «Коммерция»

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021г.

19. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Управление торговой организацией» является формирование у студентов комплексного представления о проблемах управления оптовыми и розничными предприятиями торговли; получение теоретических знаний и практических навыков в области организации процесса управления, подбора и расстановки кадров, организации информационных потоков, что является необходимыми элементами подготовки бакалавров по направлению подготовки – «Торговое дело».

Задачи учебной дисциплины «Управления торговой организацией»:

1. изучение теоретических основ управления торговой организацией в современных условиях;
2. ознакомление с существующими трактовками основных принципов и функций управления;
3. изучение вопросов формирования организационных структур управления торговой организацией;
4. определение путей и методов организации информационного обеспечения процесса управления;
5. изучение структуры персонала торговой организации, возможностей и способов использования различных методов мотивации торгового персонала;
6. изучение вопросов организации труда руководителя торговой организации;
7. ознакомление с современными техническими средствами управления.

20. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование тем дисциплины
1.	Тема 1. Сущность управления в торговле
2.	Тема 2. Стратегия и управление целями торговой организации
3.	Тема 3. Функции управления торговой организацией
4.	Тема 4. Персонал торговой организации
5.	Тема 5. Организационные структуры управления предприятиями торговли
6.	Тема 6. Организация труда управленческого персонала торговой организации
7.	Тема 7. Информационное обеспечение процессов управления торговой организацией
8.	Тема 8. Процесс управления торговой организацией
Трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е. / 144 часов.	

Форма контроля – экзамен

Разработчики:

Базовая кафедра торговой политики

РЭУ им. Г.В. Плеханова, профессор, И.А. Рамазанов

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

Факультет экономики, торговли и товароведения
Базовая кафедра химии инновационных материалов и технологий

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.04 БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) программы
«Коммерция»

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Москва – 2021 г.

21. Цель и задачи дисциплины:

Целью дисциплины «Безопасность жизнедеятельности» является: формирование профессиональной культуры безопасности, под которой понимается создание и поддержание безопасных условий жизнедеятельности, в том числе при возникновении чрезвычайных ситуаций, применение теоретических и практических знаний и навыков для обеспечения безопасных условий жизнедеятельности в бытовой и профессиональной сферах, осуществление оперативных действий по предотвращению чрезвычайных ситуаций и/или их последствий, в том числе при угрозе и возникновении военных конфликтов.

Задачи дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»:

1. Знание теоретических основ безопасности жизнедеятельности, виды опасностей, способных причинить вред человеку, и критерии их оценки; причин, признаков и последствий опасностей, способов защиты от чрезвычайных ситуаций; действующих правила техники безопасности в профессиональной деятельности.

2. Знание методов принятия оптимальных решений, минимизирующих негативное воздействие результатов человеческой деятельности на окружающую среду; основ безопасности жизнедеятельности, телефонов служб спасения.

3. Умение выявлять признаки, причины и условия возникновения чрезвычайных ситуаций; использовать методы защиты от воздействия вредных факторов в производственной среде; организовать мероприятия по защите персонала при возникновении чрезвычайных ситуаций.

4. Умение оценивать вероятность возникновения потенциальной опасности для обучающегося и принимать меры по ее предупреждению в условиях образовательного учреждения; применить способы защиты персонала и населения в чрезвычайных ситуациях техногенного, природного и биолого-социального характера; оказывать первую помощь в чрезвычайных ситуациях.

22. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
	Раздел I. Человек и среда обитания
47.	Тема 1. Введение в безопасность. Система «человек-среда обитания» Негативные факторы в системе «человек – техносфера»
48.	Тема 2. Идентификация и воздействие на человека вредных и опасных факторов в системе «человек-производственная среда». Обеспечение комфортных условий в системе «человек – производственная среда». Охрана (безопасность) труда
	Раздел II. Защита населения и территорий от чрезвычайных ситуаций
3.	Тема 3. Общая характеристика чрезвычайных ситуаций природного, техногенного и биолого-социального характера
4.	Тема 4. Организационные основы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций
5.	Тема 5. Мероприятия по защите населения от чрезвычайных ситуаций
6.	Тема 6. Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях природного характера
7.	Тема 7. Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях техногенного характера
8.	Тема 8. Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях военного характера. Защита населения и территорий в чрезвычайных ситуациях, обусловленных террористическими актами
9.	Тема 9. Предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций

	Раздел III. Управление безопасностью жизнедеятельности и экономические механизмы его обеспечения
10.	Тема 10. Законодательные, нормативные, правовые основы управления безопасностью
11.	Тема 11. Экономические аспекты безопасности жизнедеятельности
Трудоёмкость дисциплины составляет 2 з.е / 72 часов.	

Форма контроля – зачет

Разработчики:

Базовая кафедра химии инновационных материалов и технологий,
доцент, к.н., доцент

О.В. Маслова

Базовая кафедра химии инновационных материалов и технологий,
доцент, к.н.,

Л.А. Колесникова

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

Факультет экономики торговли и товароведения
Кафедра «Бухгалтерский учет и налогообложение»

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.24 Налоги и налогообложение

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы Коммерция

Уровень высшего образования Бакалавриат

Москва – 2021 г.

23. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Налоги и налогообложение» является формирование у слушателей базисных, систематизированных знаний о:

- сущности налогов,
- особенностях современных налоговых систем,
- структуре и принципах построения налоговой системы России,
- взаимосвязи и взаимовлиянии налогов и других финансово-экономических категорий.

Задачами дисциплины являются:

1. Изучение ключевых понятий и положений теории налогообложения.
2. Формирование знаний о структуре и принципах построения налоговой системы России, о видах налогов и сборов отечественной системы налогообложения.
3. Определение налогоплательщиков и элементов налогообложения в разрезе основных налогов, уплачиваемых организациями и физическими лицами.
4. Приобретение практических навыков по расчету налоговой базы и сумм налоговых обязательств в разрезе отдельных налогов.
5. Анализ действующей системы налогового администрирования в России.
6. Определение цели, задач и роли налоговой политики государства.

24. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
49.	ТЕМА 1. Экономическая сущность налогов и налоговая политика. Налоговая система Российской Федерации. Налоговый контроль 1.1. Система налогов и сборов Российской Федерации 1.2. Субъекты налоговых отношений 1.3. Система налогового администрирования
50.	ТЕМА 2. Федеральные налоги и сборы 2.1. Налог на добавленную стоимость (НДС) 2.2. Акцизы 2.3. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) 2.4. Налог на прибыль организаций
51.	ТЕМА 3. Региональные налоги 3.1. Транспортный налог 3.2. Налог на игорный бизнес 3.3. Налог на имущество организаций
4	ТЕМА 4. Местные налоги и сборы 4.1. Земельный налог 4.2. Налоги на имущество физических лиц 4.3. Торговый сбор

5	<p>ТЕМА 5. Специальные налоговые режимы</p> <p>5.1. Упрощенная система налогообложения (УСН)</p> <p>5.2. Налог на профессиональный доход</p> <p>5.3. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог - ЕСХН)</p> <p>5.4. Патентная система налогообложения.</p>
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е / 108 часов.	

Форма контроля –экзамен.

Разработчики: кафедра «Бухгалтерского учета и налогообложения» к.э.н., доцент, Дюжов А.В.