

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса»

УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор - проректор по учебной
работе и дистанционному обучению



В.В. Закурдаева

«1» сентября 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.05 «Торговое дело»

(ОФО, ЗФО)

Направление подготовки
38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО
Профиль «Коммерция»

Курск 2019

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 № 1334.

Разработчики:

к.э.н.

(занимаемая должность)

Рюмшин А.В.

(ФИО)



(подпись)

Рабочая программа дисциплины одобрена на заседании кафедры экономики
Протокол № 1 от «30» августа 2019 г.

Заведующий кафедрой: к.э.н., профессор МЭБИК Огороков В.М.

(ученая степень, звание, Ф.И.О.)



(подпись)

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины Формирование у обучающихся теоретических знаний и целостного представления об основах, принципах и методах торгового дела.

Задачи:

- Определить экономическое содержание торговли в системе общественного воспроизводства, ее границы и связь с другими видами деятельности;
- Раскрыть организационную структуру торговли;
- Изучить современное состояние, экономические проблемы и перспективы развития торговли;
- Освоение вопросов организации, управления и функционирования торговых организаций и обслуживающих предприятий;
- Приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации хозяйственной деятельности в сфере торгового дела;
- Развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия.

2. Место дисциплины в структуре программы

Дисциплина Б1.В.05 «Торговое дело» входит в блок Б1 «Вариативная часть» учебного плана. Дисциплина «Торговое дело» имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами основной образовательной программы. Данная дисциплина базируется на компетенциях, полученных при изучении предшествующих дисциплин: «Экономика организаций», «Коммерческая деятельность», «Теоретические основы товароведения и экспертизы товаров» и др. Знания компетенции, приобретенные при освоении дисциплины «Торговое дело» будут использованы при изучении специальных дисциплин: «Правовое регулирование профессиональной деятельности», «Организация, технология и проектирование предприятий торговли», «Основы управления организацией торговли», «Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам» и др.

3. Требования к планируемым результатам освоения дисциплины:

3.1 Обучающийся должен:

Знать:

- основные закономерности функционирования торговой организации и факторы, влияющие на ее развитие;
- основные понятия, цели, задачи и принципы функционирования торговых организаций на потребительском рынке;
- методы анализа и оценки экономической эффективности использования ресурсов торгового предприятия;
- основные этапы и закономерности развития торговли в России;
- основные нормативно-правовые акты в сфере торговли.

Уметь:

- проводить деловые переговоры при решении профессиональных задач;
- планировать и прогнозировать организационно-управленческую деятельность на основе концепции развития потребительского рынка, отраслевых программ и подпрограмм;
- ставить цели и формулировать задачи, определять стратегию и тактику поведения предприятия в рыночной среде;
- анализировать основные показатели коммерческой деятельности в сфере торговли.

Владеть:

- навыками контроля выполнения договорных обязательств в коммерческой деятельности;
- основными методами исследования факторов организационного поведения;
- методами внешнего и внутреннего аудита торгового предприятия;
- методами принятия стратегических и тактических решений.

3.2 В результате изучения дисциплины обучающийся должен освоить:

профессиональные компетенции: ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение; ПК-7 способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров; ПК-9 готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

3.3. Компетенции и индикаторы (показатели) их достижения

ПК - Профессиональные компетенции

Код	Наименование компетенции	наименование показателя достижения компетенции
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	знает основы деловых переговоров и коммуникации с контрагентами в коммерческой деятельности
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	понимает основы организации материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров
ПК-9	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	знает теоретические и методологические основы функционирования организации, основы разработки стратегии организации

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Форма обучения Очная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр(ы)
		4
Контактная работа (всего)	65.6	65.6
В том числе:		
Лекционные занятия	32	32
Практические занятия	32	32
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	80	80
Часы на контроль	34.4	34.4
ИТОГО:	180	180
з.е.	5	5

Форма обучения Заочная

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр(ы)
		5
Контактная работа (всего)	13.6	13.6
В том числе:		
Лекционные занятия	6	6
Практические занятия	6	6
Контактная работа на аттестации	1.6	1.6
Самостоятельная работа	159	159
Часы на контроль	7.4	7.4
ИТОГО:	180	180
з.е.	5	5

5. Структура и содержание дисциплины

5.1. Разделы/темы дисциплины и виды занятий

Форма обучения Очная

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Лекции	Прак. занятия	СРС	Катт	Контроль
	Тема 1. Торговля: сущность, функции, место и роль в экономике России»	2	2	10		
	Тема 2. Торговля и рынок	4	4	5		
	Тема 3 Организационная структура торговли	4	4	10		
	Тема 4. Процессы концентрации и интеграции в торговле. Конкуренция в отрасли.	2	2	5		
	Тема 5. Ресурсный потенциал торговли.	2	2	10		
	Тема 6. Социально -экономическая эффективность торговли	2	2	10		
	Тема 7. Организация и технологии товародвижения	4	4	10		
	Тема 8 Особенности оптовой торговли	4	4	5		
	Тема 9 Особенности розничной торговли	4	4	5		
	Тема 10 Государственное регулирование торговой деятельности.	4	4	10		
	Итого	32	32	80	1.6	34.4

Форма обучения Заочная

№ п/п	Наименование разделов/тем дисциплины	Лекции	Прак. занятия	СРС	Кагт	Контроль
	Тема 1. Торговля: сущность, функции, место и роль в экономике России»	1		20		
	Тема 2. Торговля и рынок		1	20		
	Тема 3 Организационная структура торговли	1		20		
	Тема 4. Процессы концентрации и интеграции в торговле. Конкуренция в отрасли	1	1	20		
	Тема 5. Ресурсный потенциал торговли	1	1	20		
	Тема 6. Социально - экономическая эффективность торговли	1		20		
	Тема 7. Организация и технологии товародвижения	1		9		
	Тема 8 Особенности оптовой торговли		1	10		
	Тема 9 Особенности розничной торговли		1	10		
	Тема 10 Государственное регулирование торговой деятельности		1	10		
		6	6	159	1.6	7.4

5.2. Содержание разделов/тем дисциплины

№ п/п	Наименование раздела/темы дисциплины	Содержание раздела/темы
	Тема 1. Торговля: сущность, функции, место и роль в экономике России»	Предмет и метод курса. Место дисциплины в учебном процессе и требования к знаниям и умениям обучающихся. Торговля как составная часть сферы обращения. Экономическая сущность торговой услуги. Товар – предмет торговой деятельности. Функции торговли. Торговля в структуре экономики, ее взаимосвязь с другими видами деятельности, кредитно-финансовой системой государственным бюджетом и денежным обращением. Роль и место торговли в экономике РФ. Экономические и социальные проблемы развития торговли.
	Тема 2. Торговля и рынок	Соотношение категорий "рынок" и "торговля". Элементы рынка и их реализация в торговле. Классификация рынка потребительских товаров по товарной

		<p>специализации, региональному признаку, уровню монополизации, степени насыщенности товарами, активности процессов купли-продажи. Особенности формирования рынка потребительских товаров. Структура потребительского рынка. Понятия рынок, конкуренция, предложение, спрос, цена. Внешние и внутренние факторы, влияющие на рынок и торговлю. Инфраструктура рынка и взаимодействие торгового предприятия с ней. Теории организационного поля. Теория цепи поставки. Состояние и тенденции развития торговли в современных условиях глобализации. Спрос и предложение – факторы, определяющие состояние потребительского рынка. Понятие конъюнктуры и емкости потребительского рынка.</p>
	<p>Тема 3 Организационная структура торговли</p>	<p>Общая характеристика видов торговли. Внутренняя и внешняя торговля. Оптовая и розничная торговля, их задачи и функции. Формы предприятий оптовой торговли. Виды, формы и типы розничной торговли. Отличительные черты оптовой и розничной торговли. Понятия «предприятие» и «организация». Коммерческое и некоммерческое предприятие. Понятие юридического лица. Организационно – правовые формы, используемые в торговле. Организационные формы в торговле и их развитие в мире и России. Организационное проектирование, его значение и принципы. Принципы управления собственностью.</p>
	<p>Тема 4. Процессы концентрации и интеграции в торговле. Конкуренция в отрасли.</p>	<p>Экономическое содержание и формы концентрации в сфере товарного обращения. Процессы концентрации, интеграции и диверсификации в торговле. Горизонтальная и вертикальная интеграция в торговле, ее экономическое значение, формы. Понятия «холдинг» и «группа компаний». Инструменты интеграции (франчайзинг, торгово-закупочный союз). Диверсификация в торговле и ее значение. Эволюция форм и методов горизонтальной и вертикальной интеграции. История интеграции торговли в России. Особенности интеграции торговли в России в XIX веке, в советский и постсоветский периоды. Эффективные технологии, реализуемые торговыми объединениями. Оценка эффективности</p>

		<p>процессов концентрации капиталов и интеграции в России. Экспансия подсобия в торговле. Конкуренция в торговле. Конкурентные войны. Механизмы формирования конкурентных преимуществ в процессе интеграции торговой инфраструктуры. Конкуренция, виды и механизмы.</p>
	<p>Тема 5. Ресурсный потенциал торговли.</p>	<p>Общая характеристика материальных ресурсов торговли. Понятие материально-технической базы торговли. Современное состояние материально-технической базы торговли, факторы, его определяющие. Система показателей, характеризующих материально-техническую базу торговли. Особенности труда торговых работников. Оборотные фонды, фонды обращения в торговле. Товарные ресурсы. Структура источников товарных ресурсов. Социально-экономическая сущность труда в торговле. Кадры торговли, их характеристика и подготовка. Предпринимательские способности как особый вид ресурсов. Рынок основных фондов. Предложение на рынке основных фондов, факторы, его определяющие. Лизинг. Факторинг. Вексельный оборот. Биржевой механизм и его применение в торговле. Структура и динамика кадров торговли. Эффективность труда торговых работников. Методы стимулирования труда работников торговли. Структура финансовых ресурсов торговли. Понятие финансовых ресурсов торговли. Источники финансовых ресурсов. Анализ финансовых ресурсов в торговле. Направления инвестирования в торговле. Основные показатели оценки ресурсного потенциала торгового предприятия. Методы расчетов и балансирования.</p>
	<p>Тема 6. Социально - экономическая эффективность торговли</p>	<p>Понятие социально – экономической эффективности торговли. Методологические подходы к ее оценке. Многоаспектность социального эффекта в торговле. Качественные и количественные показатели социальной эффективности торговли. Факторы, определяющие эффективность функционирования торговли. Система показателей социально-экономической эффективности торговли. Товарооборот как социально - экономическая категория и показатель хозяйственной деятельности. Показатели оценки эффективности</p>

		<p>хозяйственной и операционной деятельности торговой организации. Показатели экономического эффекта торговой деятельности. Система показателей экономической эффективности. Основные показатели эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. Доходы, расходы и прибыль, рентабельность, производительность труда. Показатели чистого денежного потока, EBITDA, среднего чека, like for like и др., применяемые на практике при оценке эффективности хозяйственной деятельности торговой системы. Проблемы повышения эффективности торговли.</p>
	<p>Тема 7. Организация и технологии товародвижения</p>	<p>Понятия «товародвижение» и «контрагенты». Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Понятия «номенклатура товаров» и «торговый ассортимент», «ассортиментная матрица», товары КVI. Организация закупочной деятельности на современном предприятии торговли. Показатели эффективности товародвижения (время обращения и скорость оборота). Нормирование товародвижения. Формы товародвижения (прямые поставки и поставки через РЦ). Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Сущность и порядок регулирования хозяйственных отношений. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договор поставки и договор купли-продажи. Оферта и акцепт. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договора. Ответственность сторон за нарушение условий договоров. Принципы работы с контрагентами. Отсрочка платежа. Агентский договор. Договор комиссии.</p>
	<p>Тема 8 Особенности оптовой торговли</p>	<p>Роль, основные цели, задачи оптовой торговли в развитии сферы обращения товаров народного потребления. Особенности и функции коммерческой деятельности в оптовой торговле. Признаки оптовой торговли. Оптовый товарооборот. Его виды. Особенности торговли. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Оптовый товарооборот: виды, формы, анализ. Внутрисистемный оборот. Субъекты оптовой торговли и классификация оптовых</p>

		<p>посредников. Организаторы оптового оборота: оптовые ярмарки, оптовые рынки, товарные биржи, аукционы, торговые выставки. Собственная оптовая инфраструктура в интегрированных торговых системах. Функции и значение распределительного центра. Трансфертное ценообразование. Модель функционирования коммерческой организации в рыночной среде. Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров, источники закупок. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров: формы и методы. Трансформация оптовой торговли и перспективы ее развития</p>
	<p>Тема 9 Особенности розничной торговли</p>	<p>Розничный оборот. Признаки розничной торговли. Технология розничной торговли. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии, его функции и задачи. Субъекты розничной торговли. Формы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавки, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля и т.д. Виды дополнительных услуг. Розничный товарооборот и его анализ. Типы торговых предприятий согласно Национальному стандарту. Современные форматы торговли и их отличия. Организация торгово-технологического процесса в магазине. Управление торговым ассортиментом. Управление заказом товаров и товарообеспечением в розничных торговых предприятиях. Организация закупок и товародвижения. Организация хранения товаров в розничной торговле. Оценка коммерческой деятельности торгового предприятия, система показателей. Разработка стратегии развития розничного предприятия.</p>
	<p>Тема 10 Государственное регулирование торговой деятельности.</p>	<p>Регулирующие функции государства в условиях рыночной экономики и их влияние на торговую деятельность. Субъект и объект регулирования. Основные направления и принципы государственного регулирования товарного обращения. Законодательная база регулирования торгового дела. Основные дефиниции и оценка их применения. Методы государственного регулирования торговли. Механизмы формирования конкурентной рыночной среды, реализуемые государством, оценка эффективности антимонопольного</p>

		законодательства. ФЗ «О конкуренции», «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Регулирование взаимоотношений торговли и поставщиков. Лицензирование и сертификация услуг торговли. Организация государственного контроля торговли. Защита прав потребителей. Правила торговли. Правила продажи отдельных видов товаров. Зарубежный опыт государственного регулирования сферы обращения.
--	--	--

6. Компетенции обучающегося, формируемые в процессе освоения дисциплины

Наименование раздела/темы дисциплины	Формируемые компетенции		
Тема 1. Торговля: сущность, функции, место и роль в экономике России»	ПК6	ПК7	ПК9
Тема 2. Торговля и рынок	ПК6	ПК7	ПК9
Тема 3 Организационная структура торговли	ПК6	ПК7	ПК9
Тема 4. Процессы концентрации и интеграции в торговле. Конкуренция в отрасли.	ПК6		ПК9
Тема 5. Ресурсный потенциал торговли.	ПК6		ПК9
Тема 6. Социально -экономическая эффективность торговли	ПК6		ПК9
Тема 7. Организация и технологии товародвижения	ПК6	ПК7	ПК9
Тема 8 Особенности оптовой торговли	ПК6	ПК7	ПК9
Тема 9 Особенности розничной торговли	ПК6	ПК7	ПК9
Тема 10 Государственное регулирование торговой деятельности.	ПК6		ПК9

7. Методические рекомендации преподавателям по дисциплине

При изучении курса «Торговое дело» используются различные образовательные технологии, такие как:

Лекционно-практическая-зачетная система

Дает возможность сконцентрировать материал в блоки (разделы/темы) и преподносить его как единое целое, а контроль проводить по предварительной подготовке обучающихся во время текущей и промежуточной аттестации.

При проведении лекции предусмотрено использование аудиовизуальных методов с включением возможностей интернет-формата. Тематика лекционного материала представляет основной теоретический контент курса, в то время как семинарские занятия посвящены преимущественно изучению практики экономического развития. В силу того, что информационная база по практике быстро меняется, акцент сделан на использовании текущей информации. Практическая направленность семинарских занятий усиливается тем фактом, что 50% этих занятий проводится в компьютерном классе с использованием доступа к интернет-ресурсам. На основании самостоятельно подобранных материалов студенты после каждого занятия в интернет-классе пишут аналитическую работу или реферат. Ознакомление с актуальными проблемами развития происходит в интерактивном формате работы с кейсами, дискуссий, в том числе с использованием формата мини-групп, представляющих оппозиционные взгляды, имитирующих работу национальных властных структур. Широко используется такой наглядный метод, как презентации в формате Power Point. В завершение курса проводится деловая ролевая игра. Подобные формы работы по курсу содействуют развитию у студентов навыков аналитической, экспертной и коллегиальной работы, что составляет основу профессиональных навыков. Кроме того, для текущего контроля знаний студентов используется такая традиционная форма, как опрос. Акцент в преподавании делается на интерактивные формы обучения, что обеспечивает долю последних не менее 40% от общего количества.

Проблемное обучение

Создание в учебной деятельности проблемных ситуаций и организация активной самостоятельной деятельности обучающихся по их разрешению, в результате чего происходит творческое овладение знаниями, умениями, навыками, развиваются мыслительные способности.

Разноуровневое обучение

У преподавателя появляется возможность помогать «неуспевающему» студенту, при этом уделять внимание остальным обучающимся в группе, реализуется желание «сильных» учащихся быстрее и глубже продвигаться в образовании. «Сильные» учащиеся утверждают в своих способностях, «слабые» получают возможность испытывать учебный успех, повышается уровень мотивации ученья.

Проектные методы обучения

Работа по данной методике дает возможность развивать индивидуальные творческие способности обучающихся, более осознанно подходить к профессиональному и социальному самоопределению.

Исследовательские методы в обучении

Дают возможность обучающимся самостоятельно пополнять свои знания, глубоко вникать в изучаемую проблему и предполагать пути ее решения, что важно при формировании мировоззрения и для определения индивидуальной траектории развития каждого менеджера.

Технология использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых, и других видов обучающих игр

Расширение кругозора, развитие познавательной деятельности, формирование определенных умений и навыков, компетенций, необходимых в практической деятельности.

Обучение в сотрудничестве (командная, групповая работа)

Сотрудничество трактуется как идея совместной развивающей деятельности обучающихся.

Информационно-коммуникационные технологии

Изменение и неограниченное обогащение содержания образования, использование интегрированных курсов, доступ в ИНТЕРНЕТ.

Система инновационной оценки «портфолио»

Формирование персонифицированного учета достижений обучающегося как

инструмента педагогической поддержки социального самоопределения, определения траектории индивидуального развития личности. Использование широкого спектра педагогических технологий дает возможность продуктивно использовать время аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) работы студента.

8. Методические рекомендации для преподавателей для проведения текущего контроля успеваемости/промежуточной аттестации по дисциплине

Текущий контроль успеваемости в рамках дисциплины проводится с целью определения степени освоения обучающимися образовательной программы.

Текущий контроль успеваемости обучающийся проводится по каждой теме учебной дисциплины и включает контроль знаний на аудиторных и внеаудиторных занятиях в ходе выполнения самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме сдачи экзамена.

Экзамен сдается согласно расписанию и служит формой проверки учебных достижений обучающихся по всей программе учебной дисциплины и преследуют цель оценить учебные достижения за академический период. Студент может быть освобожден от экзамена в случае отличного выполнения заданий оценочных материалов по дисциплине.

9. Методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины, в том числе для самостоятельной работы обучающихся

1. Работа над понятиями

1. Знать термин.
2. Выделить главное в понятии.
3. Выучить определение.
4. Уметь использовать понятие в различных формах ответа.

2. Запись лекции

1. Настроиться на запись лекции (состояние внутренней готовности, установка).
2. Соблюдать единый орфографический режим:
 - а) записать дату, тему, план, рекомендованную литературу;
 - б) вести запись с полями;
 - в) выделять главное, существенное (подчеркивая, абзацы, цвет, пометки на полях и т.д.).
3. Запись вести сжато, но без искажения содержания.
4. Выделять основные понятия, определения, схемы, факты, сведения, статистические данные.

3. Работа с источником информации:

1. Познакомиться в целом с содержанием источника информации:
 - а) чтение аннотации источника;
 - б) чтение вступительной статьи;
 - в) просматривание оглавления;
 - г) чтение источника с выделением основных проблем и выводов;
 - д) работа со словарем с целью выяснения значений понятий.
2. Составить план темы:
 - а) выделить логически законченные части;
 - б) выделить в них главное, существенное;
 - в) сформулировать вопросы или пункты плана;
 - г) ставить вопросы по прочитанному.

4. Конспектирование:

1. Определить цель конспектирования.

2. Составить план.

3. Законспектировать источник:

а) указать автора статьи, ее название, место и год написания, страницы;

б) составить конспект по следующим формам (по указанию преподавателя или выбору студента): 1. Цитатный план. 2. Тезисный план.

10. Перечень информационных технологий

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее:	
Оборудование:	Проектор; Интерактивная доска; Ноутбук; Экран на треноге; ПК; Колонки.
Программное обеспечение и информационно справочные системы:	ЭБС Znanium; Консультант плюс; WindowsXPProfessional SP3; Windows 7; MicrosoftOffice 2007; MicrosoftOffice 2010; Антивирус DoctorWeb; Gimp 2; CorelDrawGraphicsSuiteX4; 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях

11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература

1. Торговое дело. Производственное обучение: Учебное пособие / Сакерина А.В., Курганович Ю.Л., Усеня Ю.А. - Мн.:РИПО, 2016. - 320 с.: ISBN 978-985-503-616-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/949500>
2. Международное торговое дело : учебник / О.И. Дегтярева, Т.Н. Васильева, Л.Д. Гаврилова ; под ред. О.И. Дегтяревой. — М. : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 608 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/935691>
3. Организация торговли : учебник / С.И. Жулидов. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 352 с. — (Среднее профессиональное образование). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/944181>

б) дополнительная литература

1. Международное торговое дело: Учебник / Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России; Под ред. проф. О.И. Дегтяревой - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.: 60x90 1/16. (п) ISBN 978-5-9776-0211-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/252708>
2. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с.: 60x90 1/16 ISBN 978-5-238-02319-9 - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/884227>

3. Финансы торговых организаций: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг" / Лупей Н.А., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 143 с.: 60x90 1/16. - (Экономика торговых организаций) (Обложка) ISBN 978-5-238-01701-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/883796>
4. Организация торговли. Практикум / Башаримова С.И., Грицкова Я.В., Дасько М.В. - Мн.:РИПО, 2014. - 295 с.: ISBN 978-985-503-337-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/947740>
5. Организация торговли / Памбухчиянц О.В. - М.:Дашков и К, 2017. - 296 с.: ISBN 978-5-394-02189-3 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/450796>
6. Организация и технология торговли / Грибанова И.В., Смирнова Н.В., - 4-е изд. - Мн.:РИПО, 2016. - 203 с.: ISBN 978-985-503-549-8 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/947702>

в) Интернет-ресурсы:

1. Научная электронная библиотека (электронные статьи по экономике) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elibrary.ru>
2. Электронная библиотека по бизнесу, финансам, экономике и смежным темам (электронные книги) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finbook.biz>.
3. <http://www.rsl.ru/> (сайт Российской Государственной библиотеки).
4. <http://www.gks.ru>(сайт Госкомстата РФ).
5. <http://www.hrm.ru/>(специализированный сайт для HRменеджеров).
6. <http://www.minzdravsoc.ru/>(сайт Министерства труда и социального развития РФ).
7. <http://www.chelt.ru>(сайт журнала "Человек и труд").
8. <http://elibrary.ru/defaultx.asp> Научная электронная библиотека.
9. <http://www.minfin.ru> Министерство финансов РФ

12. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа. Кабинеты, оснащенные мультимедийным оборудованием	№ 001, № 002, № 215, № 309, № 406	Средства звуковоспроизведения с мультимедийными комплексами для презентаций, интерактивная доска. Ноутбук, комплект мультимедиа, экран, техническое и программное обеспечение, подключение к Internet, доска фломастерная, флип-чат.
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа/практических занятий.	№ 403, № 206, № 200, № 202, № 107, № 110, № 207	Учебные рабочие места <ul style="list-style-type: none"> • Компьютер Cel 3 ГГц, 512Мб, 120Гб, FDD, • Компьютер Intel Pentium Dual CPU 1,8 ГГц, 2048 Мб • Компьютер Intel Core i3 CPU 3,4 ГГц, 4 Гб

Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	№ аудитории	Перечень оборудования и технических средств обучения
<p>Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций.</p> <p>Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Компьютер Intel Core i5 CPU 3,2 ГГц, 4 Гб • Лицензионное программное обеспечение - Windows XP Professional SP3, Windows 7 • MicrosoftOffice 2007, 2010 • 1С Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях • АнтивирусDoctorWeb • Консультант Плюс • CorelDrawGraphicsSuite X4 • AdobeConnect 9 (вебинар)
<p>Помещение для самостоятельной работы</p>	<p>№ 102</p>	<p>столы компьютерные 13 шт., столы с дополнительным расширением для инвалидов и лиц с ОВЗ 2 шт., стулья 6 шт., компьютеры benq 17" lcd/cel 3мгц /512 mb/80 gb9 шт. доска фломастерная 2-х сторонняя передвижная 1 шт., сплит-система LG1 шт., жалюзи (пластик) 4 шт., кресло 9 шт., огнетушитель 1 шт.</p>
<p>Библиотека</p>	<p>№ 004</p>	<p>Каталожная система библиотеки – для обучения студентов умению пользоваться системой поиска литературы</p>
<p>Читальный зал библиотеки</p>	<p>№ 003</p>	<p>Рабочие места с ПК – для обучения работе с индексирующими поисковыми системами в Internet</p>
<p>Аудитория для хранения учебного оборудования</p>	<p>№ 111</p>	