



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Принята на заседании
Учёного совета ИМЭС
(протокол от 27 марта 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова
27 марта 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ТОРГОВОЕ ДЕЛО

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Приложение 4
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело,
направленность (профиль) «Управление продажами»

Рабочая программа дисциплины «Торговое дело» входит в состав основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Управление продажами» и предназначена для обучающихся очно-заочной формы обучения.

1. АННОТАЦИЯ К ДИСЦИПЛИНЕ

Рабочая программа дисциплины «Торговое дело» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12 августа 2020 г. № 963 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело».

Изучение дисциплины «Торговое дело» ориентировано на получение обучающимися знаний о принципах и особенностях организации торгового дела в современных условиях цифровизации экономики. В рамках данного курса рассматриваются сущность, функции и виды торговли, структура торговых организаций и интеграционные процессы в отрасли, технологии товародвижения в оптовой и розничной торговле, методы государственного регулирования торговой деятельности. Изучение торгового дела позволит не только получить знания об отрасли, перспективах ее развития, но и освоить практические навыки работы в сфере торговли.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело и входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре.

Цель и задачи дисциплины *Цель дисциплины:* формирование у студентов целостного представления о построении внутренней торговли страны, объединяющей торговые организации, деятельность которых направлена на доведение товаров и услуг до потребителей; освоение теоретических знаний о принципах и методах организации торгового дела, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность и формирование компетенций, которые позволят выработать способность принимать эффективные решения в сфере торговли.

Задачи дисциплины:

- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей развития торгового дела, а также приобретение практических навыков по постановке целей, задач торговой деятельности;
- изучение экономического содержания отрасли торговли в системе общественного воспроизводства в условиях современного развития;
- анализ проблем и тенденций развития отрасли на основе общих закономерностей и принципов функционирования торговли в сфере потребительского рынка;
- освоение вопросов осуществления управления торговотехнологическими процессами на предприятии;
- изучение ресурсного потенциала торговых предприятий,
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования материальных и трудовых ресурсов;
- изучение материально-технической базы торговли;
- развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при оценке эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия;
- формирование уровня знаний, умений, практического опыта, опыта деятельности в рамках программы подготовки кадров к Цифровой Экономике, построенных на основе Программы «Цифровая экономика России».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	ПК – 1	ПК-1.4. Анализирует и оценивает ресурсный потенциал в целях управления торгово-экономическими системами	знает ресурсный потенциал; этапы и содержание торгово-технологических процессов и операций	умеет анализировать тенденции развития торгового дела на основе информации с целью эффективного осуществления торгово-технологических процессов;	имеет практический опыт анализа и оценки экономических показателей торговли	<u>Контактная работа:</u> Лекции Семинар Ситуационный практикум Практикум по решению задач Доклады с презентацией Тест <u>Самостоятельная работа</u>
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	ПК-2	ПК -2.1. Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	знает основные способы торговой деятельности, принципы функционирования торговых организаций в целях управления торгово-экономическими системами	умеет идентифицировать виды, типы торговых предприятий; применять методы торговли и принципы функционирования торговых предприятий при организации и управлении торгово-экономическими	иметь практический опыт применения передовых технологических решений в организации и управлении торгово-технологическими процессами; рассчитыва	<u>Контактная работа:</u> Лекции Семинар Ситуационный практикум Практикум по решению задач Доклады с презентацией Тест Самостоятельная работа

				ми процессами и операциями	ть основные экономичес кие показатели деятельнос ти торгового предприяти я	
--	--	--	--	----------------------------------	---	--

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа обучающихся	ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая	Из них в форме		
Тема 1. Сфера торговли в экономике: сущность, функции, место на потребительском рынке России. Виды торговли и тенденции их развития.	3	2	2							29	Семинар/5 Доклад с презентацией /10 отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 2. Ресурсный потенциал торговли	3	2	2							29	Семинар/5 Доклад с презентацией /10 отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой и розничной торговле Основные этапы и содержание торгово-технологических процессов	3	2	2	2						29	Семинар /5 отчет по практикуму по решению задач/10 отчет по ситуационному практикуму /10 Реферат/5
Тема 4 Экономические показатели торговой деятельности	3	1	1							29	отчет по практикуму по решению задач/10 Тест /10
Всего:	12	7	7	2						116	100
Контроль (зачет), час	36									Экзамен	

Объем дисциплины (в академических часах)	180
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	5

4. Содержание дисциплины

Тема 1. Сфера торговли в экономике: сущность, функции, роль и место на потребительском рынке России. Виды торговли и тенденции их развития.

Предмет и задачи курса. Место дисциплины в учебном процессе и связь с другими дисциплинами.

Торговля в структуре экономики, ее взаимосвязь с другими видами деятельности, кредитно-финансовой системой государственным бюджетом и денежным обращением. Роль и место торговли в экономике России.

Торговля как составная часть сферы обращения. Функции торговли. Место и роль торговли в процессе общественного воспроизводства. Взаимосвязь торговли с производством, распределением и личным потреблением.

Факторы макроэкономической и окружающей среды, влияющие на развитие торговли. Тенденции развития отрасли торговли. Технологии, обусловившие развитие отрасли. Процессы концентрации и интеграции в торговле. Организационная структура торговли. Горизонтальная и вертикальная интеграция в торговле, ее экономическое значение, формы. Процессы слияний и поглощений в торговле. Инструменты интеграции (франчайзинг, торгово-закупочный союз). Торговые сети, бизнес сети, торговые союзы и ассоциации, кооперативы и интегрированные торговые системы.

Потребительский рынок: содержание и инфраструктура. Понятие конъюнктуры и емкости потребительского рынка. Спрос, предложение, цена – факторы, определяющие состояние потребительского рынка. Закономерности развития спроса и предложения на товары в РФ.

Общая характеристика видов торговли. Внутренняя и внешняя торговля. Оптовая и розничная торговля, их задачи и функции в развитии сферы обращения потребительских. Формы оптовой и розничной торговли: транзитная и складская.

Основные направления и принципы государственного регулирования товарного обращения. Законодательная база регулирования торгового дела. Основные дефиниции и оценка их применения. Методы государственного регулирования торговли. Регулирующие функции государства в условиях цифровизации экономики и их влияние на торговую деятельность. Механизм формирования конкурентной рыночной среды, реализуемый государством (антимонопольное законодательство, ФЗ «О конкуренции», «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»). Федеральный закон № 381 –ФЗ от 28.12.2009 г. «О государственном регулировании торговой деятельности в Российской Федерации».

Тема 2. Ресурсный потенциал торговли

Общая характеристика материальных ресурсов торговли. Сущность, факторы и современное состояние материально-технической базы торговли. Система показателей, характеризующих материальнотехническую базу торговли.

Основные средства в торговле. Торговое оборудование: классификация. Расчет установочной и экспозиционной площади.

Оборотные фонды, фонды обращения в торговле. Товарные ресурсы. Структура источников товарных ресурсов. Понятие товарных запасов в розничной торговле. Показатели товарооборачиваемости Рынок потребительских товаров. Классификация рынка потребительских товаров по товарной специализации.

Особенности труда торговых работников. Кадры торговли, их характеристика, подготовка, структура, динамика. Предпринимательские способности как особый вид ресурсов. Эффективность труда торговых работников. Методы стимулирования труда и мотивации торгового персонала.

Основные показатели анализа и оценки эффективности использования ресурсного потенциала торгового предприятия.

Тема 3. Организация и управление торгово-технологическим процессом в оптовой и розничной торговле.

Сущность понятий «торговое предприятие» и «торговая организация». Организационные структуры торгового предпринимательства.

Субъекты оптовой торговли и классификация оптовых посредников. Формы предприятий оптовой торговли. Организаторы оптового оборота: оптовые ярмарки, оптовые рынки, товарные биржи, аукционы, торговые выставки. Собственная оптовая инфраструктура в интегрированных торговых системах. Функции и значение распределительного центра. Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров, источники закупок.

Виды, формы и типы розничной торговли. Форматы торговых предприятий. Классификация торговых предприятий по специализации, способу организации торговой деятельности; виду торгового объекта; формам торгового обслуживания покупателей;

условиям реализации товаров в целях управления торгуетехнологическими.

Технология розничной торговли. Розничное торговое предприятие: функции, задачи, субъекты. Типы торговых предприятий согласно Национального стандарта. Современные форматы торговли и их отличия. Программы лояльности в РТС: назначение, формы проведения, методы оценки эффективности.

Формы и методы розничной торговли: самообслуживание, обслуживание через прилавки, продажа товаров по образцам, торговля по почте, электронная торговля и т.д. Виды основных и дополнительных услуг.

Организация торгово-технологического процесса.

Этапы торгово-технологических процессов и операции: разгрузка, приемка, хранение, подготовка к продаже, продажа товаров. Новые правила торговли. Правила продажи отдельных видов товаров.

Выкладка и мерчендайзинг в розничной торговой сети: принципы, виды, преимущества.

Товародвижение и контрагенты. Взаимодействие субъектов торговой деятельности в процессе товародвижения. Изучение и поиск коммерческих партнеров. Цепи поставок и звенность товародвижения.

Управление товарными ресурсами и товарными запасами. Управление товарным ассортиментом. Понятия «номенклатура товаров» и «торговый ассортимент», «ассортиментная матрица», товары KVI. Организация закупочной деятельности на современном предприятии торговли.

Показатели эффективности товародвижения (время обращения и скорость оборота). Формы товародвижения (прямые поставки и поставки через РЦ).

Схемы «кольцевого завоза», «кросс-докинга». Технология «беспросчетной системы товародвижения». Собственная торговая марка как инструмент повышения эффективности товародвижения.

Технология работы с собственной торговой маркой.

Регулирование взаимоотношений торговли и поставщиков. Лицензирование и сертификация услуг торговли. Защита прав потребителей. Организация хозяйственных связей и выбор поставщика.

Тема 4. Экономические показатели торговли

Товарооборот как социально-экономическая категория и показатель эффекта торговой деятельности.

Показатели оценки эффективности хозяйственной и операционной деятельности торговой организации Система показателей экономической эффективности. 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.

Рыночные и специфические риски в торговой деятельности. Структура и источники финансовых ресурсов торговли. Анализ финансовых ресурсов в торговле. Ценовые стратегии в торговле

5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Левкин, Г. Г. Организация торговой деятельности : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 157 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17373-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568655>
2. Карашук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебник для вузов / О. С. Карашук. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 143 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15727-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/566854>
3. Гутникова, О. Н. Организация и технология торговой деятельности : учебник для вузов / О. Н. Гутникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 250 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20932-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559014>

Дополнительная литература

1. Коммерческое (торговое) право зарубежных стран : учебник и практикум для вузов / ответственные редакторы В. Ф. Попондопуло, О. А. Макарова. — 4-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 562 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14824-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560047>
2. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562860>

5.2. Описание материально-технической базы

Учебная аудитория № 402 для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол для преподавателя) – 17 шт.;

- стулья (включая стул для преподавателя) – 33 шт.;
- моноблок с установленным программным обеспечением – 1 шт.;
- компьютерная мышь – 1 шт.;
- клавиатура – 1 шт.;
- колонки – 2 шт.;
- проектор – 1 шт.;
- экран – 1 шт.;
- доска маркерная – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);
- MS Office (зарубежное, возмездное);
- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);
- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Учебная аудитория № 105 (Специализированная аудитория для лиц с ОВЗ), для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя) – 4 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя) – 4 шт.;
- моноблоки с установленным программным обеспечением – 4 шт.;
- компьютерные мыши – 4 шт.;
- клавиатуры – 4 шт.;
- акустический усилитель – 1 шт.;
- колонки – 2 шт.;
- телевизор – 1 шт.;
- МФУ – 1 шт.;
- интерактивная электронная доска на мобильной платформе – 1 шт.;
- портативная индукционная система для слабослышащих (индукционная петля) – 1 шт.;
- портативный бытовой усилитель звука – 1 шт.;
- лупа пластмассовая – 1 шт.;
- прибор письма по Брайлю – 1 шт.;
- грифель для письма по Брайлю (мужской – 1 шт., женский – 1 шт.);
- тетради для письма по Брайлю – 3 шт.
- бумага для письма по Брайлю – 1 пачка;
- активный захват для инвалидов – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

Windows (зарубежное, возмездное), MS Office (зарубежное, возмездное), Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое), Comodo Internet Security (зарубежное, свободно распространяемое), графический редактор GIMP (зарубежное, свободно распространяемое), Planner 5D (российское, свободно распространяемое), Sweet Home 3D (зарубежное, свободно распространяемое), Дизайн Интерьера 3D (российское, свободно распространяемое), КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Для лиц с ОВЗ:

расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитории («Аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («105») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся – аудитория № 113 (в том числе, адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя) – 6 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя) – 6 шт.;
- ноутбуки с установленным программным обеспечением, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду института – 6 шт.;

- компьютерные мыши – 6 шт.;

- колонки – 2 шт.;

- проектор – 1 шт.;

- экран – 1 шт.;

- МФУ – 1 шт.;

- телевизор – 1 шт.;

- доска маркерная – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);

- MS Office (зарубежное, возмездное);

- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);

- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Аудитория расположена на 1 этаже, имеет расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитория («Адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («113») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

5.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. <http://biblioclub.ru> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2. <https://urait.ru> – ЭБС «Образовательная платформа Юрайт»
3. https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364 – научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»
4. <https://student2.consultant.ru/> – онлайн-версия КонсультантПлюс: Студент информационной справочной системы «КонсультантПлюс»