



**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
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМИ ТОРГОВЫМИ
СЕТЯМИ**

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 «Организация и управление розничными торговыми сетями» 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 «Организация и управление розничными торговыми сетями» 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 «Организация и управление розничными торговыми сетями» ориентировано на получение обучающимися знаний в области управления розничными торговыми сетями, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности. Изучение дисциплины «Организация и управление розничными торговыми сетями» позволит не только получить представление о сетевом торговом бизнесе, перспективах ее развития, но и практические навыки, которые позволят принимать эффективные управленческие решения в области построения и ведения бизнеса.

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 3 курсе в 6 семестре.

Цель и задачи дисциплины

Цель изучения дисциплины – формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы.

Задачи изучения дисциплины:

- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов организации и управления розничными торговыми сетями, а также приобретение практических навыков по постановке целей, задач торговой деятельности;
 - изучить содержание торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли
 - изучить организационно-управленческие аспекты торговотехнологического процесса в розничных торговых сетях
 - изучить ресурсы и материально техническую базу торговли, классификацию торгового оборудования современные методы закупок и приемы продаж товаров на потребительском рынке
 - развитие самостоятельности мышления и формирование творческого подхода при осуществлении организации и управления розничными торговыми сетями;
- приобретение умений применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность.

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 компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы разовой деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практически опыт	
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 содержание торгового технологического процесса в предприятиях розничной торговли	умеет применять передовые технологические решения в процессе управления торговой-технологическими процессам розничной торговой сети	имеет практический опыт оценки эффективности и торговой деятельности розничной торговой сети путем расчета технико-экономических показателей и ABC-анализа формирования товарного ассортимента	<u>Контактная работа:</u> Лекции Семинары Ситуационные практикумы Практикумы по решению задач <u>Самостоятельная работа</u>
		ПК – 2.2 Анализирует и оценивает возможность применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	Знает управленческие аспекты торгового-технологического процесса в розничных торговых сетях	Умеет использовать франчайзинг как современный инструмент управления торговой-технологическими процессам и в розничных торговых сетях	Имеет практический опыт оценки результатов управления системой закупок и продаж розничных торговых сетях	
		ПК -2.3. Предлагает и использует современные	Знает классификацию торгового	Умеет использовать передовые	Имеет практический опыт взаимодействия	

			оборудован ия современны е методы закупок и приемы продаж товаров на потребитель ском рынке	технологии и продаж на всех этапах товародви жения	с контрагентами и покупателями
--	--	--	--	---	--------------------------------------

3. Тематический план

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)										ТКУ / балл Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по решению задач	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный	Тренинг	Дидактическая	Из них в форме	Самостоятельн	
Тема 1. Структура и типология розничных торговых сетей. Процессы интеграции и взаимодействия участников сетевой торговли.	2	2		2						13	Семинар/5 Отчет по ситуационному практикуму/5
Тема 2. Принципы размещения розничной торговой сети			2							13	Отчет по практикуму по решению задач /10
Тема 3. Механизмы франчайзинга в сфере торговли	2	2								13	Семинар/5 Отчет по практикуму по решению задач/10 Отчет по ситуационному практикуму/5
Тема 4. Товарная и ассортиментная политика розничных торговых сетей										13	Отчет по практикуму по решению задач/10
Тема 5. Управление торгово- технологическими	2		2	2						13	Семинар/5 Отчет по практикуму по решению задач/ 10

<i>процессами в розничных торговых сетях. Организация обслуживания конечных потребителей</i>											Отчет по ситуационному практикуму/ 5
<i>Тема 6. Управление персоналом в розничных торговых сетях</i>	2									13	Семинар/5 Доклад с презентацией/5
<i>Тема 7 Конкурентоспособность розничных торговых сетей</i>										10	Отчет по практикуму по решению задач/10 Реферат 10
Всего:	8	4	4	4						88	100
Контроль, час	36										Экзамен
Объем дисциплины (в академических часах)	144										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)	4										

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Структура и типология розничных торговых сетей. Процессы интеграции и взаимодействия участников сетевой торговли

Предмет и задачи курса. Место дисциплины в учебном процессе и требования к знаниям и умениям обучающихся. Связь с другими дисциплинами.

Понятие розничной торговой сети. Передовые международные розничные торговые сети: история развития и условия успеха. Преимущества и недостатки сетевого принципа организации торгового бизнеса. Современное состояние мировых торговых сетей.

Торговое предприятие. Предприятие розничной торговли. Розничная торговая сеть. Стационарная и нестационарная розничная торговая сеть.

Формат торговли (гипермаркет, супермаркет, экономичный супермаркет, дискаунт, Кэш энд Керри и пр.). Параметры форматов торговли: площадь торгового зала; количество расчетно–кассовых узлов; площадь складских, вспомогательных, офисных помещений; присутствующие в ассортименте категории товаров; ширина ассортимента, количество позиций в категориях; глубина ассортимента; наличие собственного производства; форма обслуживания; предоставляемый сервис; часы работы; списочной количество персонала; оборот за день, месяц, год; оборот с единицы площади; среднее количество покупок в день; уровень цен на базовые позиции ассортимента и др. Локальная (местная) розничная сеть. Региональная сеть. Федеральная (национальная сеть). Иностранная торговая сеть. Транснациональная сеть. Горизонтальная интеграция. Объединение в единую компанию. Создание многоуровневой корпорации. Холдинг.

Кооперативное объединение розничных предприятий. Франчайзинг. Вертикальная интеграция. Объединения с поставщиками и производителями. Транснациональная компания.

Тема 2. Принципы размещения розничной торговой сети

Принципы рационального размещения розничной торговой сети в городах. Основные требования, предъявляемые к современным предприятиям розничной торговли. Основные типы торговых пространств города и размещение розничных торговых предприятий.

Факторы: градостроительные, транспортные, социальные, экономические. Принципы рационального размещения. Равномерное размещение. Групповое размещение. Ступенчатое размещение. Функциональная система размещения. Магазин местного значения. Магазин городского значения.

Тема 3. Механизмы франчайзинга в сфере торговли

Франчайзинг один из самых эффективных способов развития современного бизнеса. Франчайзинг. Франчайзи. Франчайзер. Виды франчайзинга: франчайзинг товара, производственный франчайзинг, сервисный франчайзинг, франчайзинг бизнес-формата. Субфранчайзинг. Паушальный взнос. Роялти. Маркетинговые взносы. Преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзи и франчайзера. Специфика законодательного регулирования франчайзинга в России и в западных странах. Существующие препятствия для повсеместного проникновения франчайзинга в российскую экономику. Отсутствие понятия франчайзинг в российском законодательстве. Договор коммерческой концессии и другие договора в рамках франчайзинговых отношений. Франчайзинговые предложения представленные в розничной торговле

Тема 4. Товарная и ассортиментная политика розничных торговых сетей.

Товарная ассортиментная политика РТС. Сущность и виды ассортиментной политики. Формирование ассортимента товаров. Анализ ассортиментной политики.

Формирование ассортиментной матрицы. Сегментирование товаров при создании ассортиментной матрицы. ABC-анализ. XYZ-анализ. RFM-анализ. Оценка целостности и сбалансированности ассортимента. Оценка эффективности выбранного ассортимента. Алгоритм формирования ассортиментной политики торговых компаний. Размещение товара в магазине (мерчендайзинг). Критерии выбора поставщика. Организация тендера. Лояльность, качество работы, логистика, условия поставки поставщика. Оценка работы поставщика. Анализ продаж по магазинам розничной сети и планирование поставок.

Тема 5. Управление торгово-технологическими процессами в розничных торговых сетях. Организация обслуживания конечных потребителей

Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в розничных торговых сетях. Современные тенденции организации и управления торгово-технологическими процессами в розничной торговле. Организация торгового обслуживания на предприятиях розничных торговых сетей.

Формы торгового обслуживания: самообслуживание, продажа товаров по образцам, по каталогам, индивидуальное обслуживание через прилавок. Правила работы розничных торговых предприятий. Закон о защите потребителей. Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли. Правила продажи отдельных видов товаров. Продажа товаров по образцам. Продажа товаров в кредит.

Тема 6. Управление персоналом в розничных торговых сетях

Политика подбора, найма, формирования кадрового состава. Основные положения политики развивающейся торговой сети. Уникальность технологии работы торговой сети. Политика обучения и развития. Варианты организации системы обучения персонала. Организационная структура предприятия. Организация кадровой политики с учетом внешних и внутренних потребностей розничной сети. Цели и функции кадровой службы. Политика оплаты и стимулирования труда. Основные принципы построения эффективной системы стимулирования. Анализ эффективности системы управления персоналом. Производительность труда, текучесть кадров, удовлетворенность.

Тема 7. Конкурентоспособность розничных торговых сетей Конкуренция и конкурентоспособность розничных торговых сетей. Понятие конкуренции и конкурентных сил. Факторы, определяющие конкурентоспособность и конкурентные преимущества. Методы анализа конкурентоспособности. Анализ факторов конкурентоспособности. Анализ внутренней среды. Анализ модели «5 сил» Майкла Портера, PEST-анализ, SWOT-анализ.

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. Магомедов, А. М. Экономика организаций торговли : учебник для вузов / А. М. Магомедов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 286 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16833-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564019>

Дополнительная литература

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 14-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2024. — 348 с. : схем. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720321>

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 аудитории («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»