

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

УТВЕРЖДАЮ
Директор по образовательной
деятельности

_____ С.Т. Князев
«__» _____

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЯ

Код модуля	Модуль
1164282	Основы торгового дела

Екатеринбург

Перечень сведений о рабочей программе модуля	Учетные данные
Образовательная программа 1. Маркетинг и логистика в коммерции	Код ОП 1. 38.03.06/33.01
Направление подготовки 1. Торговое дело	Код направления и уровня подготовки 1. 38.03.06

Программа модуля составлена авторами:

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Никитина Наталья Юрьевна	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	региональной экономики, инновационного предпринимательства и безопасности

Согласовано:

Управление образовательных программ

Р.Х. Токарева

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДУЛЯ **Основы торгового дела**

1.1. Аннотация содержания модуля

Цель изучения модуля: освоение теоретических знаний в области организации торговой деятельности на предприятиях оптовой и розничной торговли, торгово-посреднической сферы, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности на предприятиях сферы потребительского рынка и формирование необходимых компетенций.

1.2. Структура и объем модуля

Таблица 1

№ п/п	Перечень дисциплин модуля в последовательности их освоения	Объем дисциплин модуля и всего модуля в зачетных единицах
1	Основы торгового дела	3
ИТОГО по модулю:		3

1.3. Последовательность освоения модуля в образовательной программе

Пререквизиты модуля	Не предусмотрены
Постреквизиты и кореквизиты модуля	Не предусмотрены

1.4. Распределение компетенций по дисциплинам модуля, планируемые результаты обучения (индикаторы) по модулю

Таблица 2

Перечень дисциплин модуля	Код и наименование компетенции	Планируемые результаты обучения (индикаторы)
1	2	3
Основы торгового дела	ПК-1 - Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических профессиональных задач	З-1 - Методы сбора, обработки и анализа данных У-1 - Применять методы сбора, обработки и анализа данных П-1 - Владеть основными методами сбора и анализа данных П-2 - Способен решать оперативные и тактические профессиональные задачи

	<p>ПК-2 - Способен управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p>	<p>З-1 - Знать классификацию ассортимента, видов дефектов и специфику формирования товарного ассортимента</p> <p>З-2 - Знать перечень методов и инструментов контроля и управления качеством товаров и услуг, подходы к организации работы в области качества на предприятии, содержание стандартов серии ИСО 9000</p> <p>У-1 - Уметь работать с нормативными документами, регламентирующими ассортимент и показатели товара и услуг по качеству и количеству</p> <p>У-2 - Уметь обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг и их сохранение</p> <p>П-1 - Владеть методами и инструментами контроля и управления качеством товаров и услуг, подходами к организации работы в области качества на предприятии</p>
	<p>ПК-5 - Способен участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической)</p>	<p>З-1 - Знать основные понятия методы и средства реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической)</p> <p>У-1 - Уметь осуществлять разработку проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической)</p> <p>П-1 - Владеть навыками в осуществлении разработке и реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической)</p>
	<p>ПК-7 - Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической и управленческой теории при решении профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-</p>	<p>З-1 - Знать стандартные задачи и методы их решения в профессиональной деятельности</p> <p>З-2 - Знать особенности организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</p> <p>У-1 - Уметь осуществлять организацию и управление торгово-технологическими процессами на предприятии</p>

	технологической и административно-управленческой сферах	П-1 - Владеть навыками в организации и управлении торгово-технологическими процессами на предприятии
--	---	--

1.5. Форма обучения

Обучение по дисциплинам модуля может осуществляться в **очной и очно-заочной** формах.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Основы торгового дела

Рабочая программа дисциплины составлена авторами:

№ п/п	Фамилия Имя Отчество	Ученая степень, ученое звание	Должность	Подразделение
1	Никитина Наталья Юрьевна	кандидат экономических наук, без ученого звания	Доцент	региональной экономики, инновационного предприниматель ства и безопасности

Рекомендовано учебно-методическим советом института Институт экономики и управления

Протокол № 31 от 26.05.2023 г.

1. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ

Авторы:

- **Никитина Наталья Юрьевна, Доцент, региональной экономики, инновационного предпринимательства и безопасности**

1.1. Технологии реализации, используемые при изучении дисциплины модуля

- Традиционная (репродуктивная) технология
- Разноуровневое (дифференцированное) обучение
 - Базовый уровень

**Базовый I уровень – сохраняет логику самой науки и позволяет получить упрощенное, но верное и полное представление о предмете дисциплины, требует знание системы понятий, умение решать проблемные ситуации. Освоение данного уровня результатов обучения должно обеспечить формирование запланированных компетенций и позволит обучающемуся на минимальном уровне самостоятельности и ответственности выполнять задания;*

Продвинутый II уровень – углубляет и обогащает базовый уровень как по содержанию, так и по глубине проработки материала дисциплины. Это происходит за счет включения дополнительной информации. Данный уровень требует умения решать проблемы в рамках курса и смежных курсов посредством самостоятельной постановки цели и выбора программы действий. Освоение данного уровня результатов обучения позволит обучающемуся повысить уровень самостоятельности и ответственности до творческого применения знаний и умений.

1.2. Содержание дисциплины

Таблица 1.1

Код раздела, темы	Раздел, тема дисциплины*	Содержание
Раздел 1	Теоретические основы торгового дела	Государственное регулирование сферы обращения Рынок. Смена товарной формы общественного продукта на денежную. Понятие и сущность рынка. Рынок как сфера товарного обращения. Общепризнанные характерные черты рыночных отношений. Конъюнктура рынка. Рыночная ситуация. Соотношение спроса и предложения. Емкость рынка. Уровень цен. Сущность и содержание торгового дела. Основные виды торговли. Закупка и продажа товаров. Оптовая торговля. Розничная торговля. Многоуровневый сетевой маркетинг. Торговля на дому. Дистанционная торговля. Торговля по каталогам. Торговля через интернет. Телемагазины. Продажа технологий и услуг. Торговая услуга. Методы торговли. Прямые связи. Роль и виды посредников. Дистрибьюторы, сбытовые агенты, комиссионеры, товарные брокеры, маклеры, консигнаторы, поверенные, дилеры, сбытовые организации промышленных компаний, независимые

		<p>оптовики-купцы. Классификация посредников в зависимости от функций и набора предоставляемых услуг. Универсальные посредники.</p> <p>Специализированные посредники. Независимые посредники.</p> <p>Формально независимые посредники.</p> <p>Направления государственного регулирования экономики.</p> <p>Сертификация продукции и услуг. Законодательство о сертификации и государственной защите прав потребителей. Защита потребителя Контроль безопасности продукции. Подтверждение показателей качества товаров. Сведения об основных потребительских свойствах. Государственная защита прав потребителей от недобросовестного изготовителя.</p> <p>Экономические методы регулирования товарного обращения. Непосредственное воздействие государства на формирование товарного обеспечения. Косвенное воздействие государства на товарное обращение.</p>
<p>Раздел 2</p>	<p>Розничная и оптовая торговая сеть</p>	<p>Товарные склады и их роль в торговой деятельности</p> <p>Розничная торговая сеть. Основные понятия. Классификация розничной сети. Стационарность и товарно - ассортиментный профиль. Полустационарная и передвижная торговая сеть. Смешанная, специализированная, универсальная, узкоспециализированная розничная сеть.</p> <p>Методы размещения розничной торговой сети. Материальнотехническая база магазинов. Техничко-экономические показатели зданий магазинов. Виды площадей магазинов. Соотношение торговой и неторговой площадей магазинов. Технологическая планировка магазинов. Дизайн розничного предприятия. Виды торговотехнологического оборудования магазинов. Торговый инвентарь. Холодильное оборудование. Измерительное оборудование. Контрольно – кассовое оборудование.</p> <p>Принципы и этапы проектирования торгового зала. Организация расчетного узла.</p> <p>Оптовая торговая сеть: классификация оптовых торговых предприятий по форме собственности, предназначенности, сфере территориального обслуживания, товарно-торговому профилю.</p> <p>Организаторы оптового товарооборота. Оптовые ярмарки Оптовые продовольственные рынки. Биржи. Товарные биржи. Товарные аукционы. Ярмарки. Торгово – промышленные выставки. Понятие о складе и складском хозяйстве. Склады как основной комплекс сооружений предприятий оптовой торговли. Классификация складов. Местоположение в процессе товародвижения. Характер выполняемых функций.</p>

		<p>Ассортиментное хранение товаров. Техническое устройство. Степень механизации технологических процессов. Наличие внешних транспортных связей. Организационные формы управления. Планировка общетоварного склада. Помещения основного производственного назначения. Вспомогательные площади. Подсобнотехнические помещения.</p> <p>Административно-бытовые кабинеты. Основной принцип внутренней планировки склада. Расчет потребности в складских площадях. Технологическое оборудование складов. Подъемно-транспортное оборудование складов.</p> <p>Прием и отпуск товаров со склада. Хранение товаров на складе. Техничко-экономические показатели работы склада. Складской товарооборот. Складской грузооборот. Производительность труда работников склада.</p>
<p>Раздел 3</p>	<p>Организация системы товароснабжения</p>	<p>Коммерческая работа по продаже товаров. Торговые процессы и операции в магазине.</p> <p>Товароснабжение. Операции по доведению товаров до предприятий розничной торговли: закупка, доставка, приемка и хранение, подготовка к продаже товаров.</p> <p>Формы товароснабжения: транзитная, складская.</p> <p>Принципы товароснабжения: ритмичность, оперативность, экономичность, централизация, технологичность.</p> <p>Закупка товаров у производителей. Формирование торгового ассортимента. Рациональная закупка товаров: нужного качества, нужного количества, в нужное время, у надежного поставщика, по приемлемым ценам. Объем закупки. Виды цен при закупке товаров.</p> <p>Твердая цена. Подвижная и скользящая цены. Фиксируемая цена. Договор купли продажи. Документы по отгрузке товаров. Документальное оформление торговых операций. Формы товароснабжения: транзитная, складская.</p> <p>Принципы товароснабжения: ритмичность, оперативность, экономичность, централизация, технологичность. Факторы, влияющие на организацию товароснабжения: производственные, транспортные, социальные, торговые.</p> <p>Структура торгового процесса в магазине и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы и формы торгового обслуживания, формы и методы продажи товаров, торговая реклама, культура торгового обслуживания. Самообслуживание. Продажа товаров по предварительным заказам. Индивидуальное обслуживание.</p> <p>Продажа с открытой выкладкой. Продажа товаров по образцам.</p>

		<p>Продажа товаров по телефону. Консультативная продажа.</p> <p>Парадоксальная (групповая) продажа.</p> <p>Кассовые операции. Главная касса. Оформление первичных кассовых документов. Приходный кассовый ордер.</p> <p>Оформление сдачи торговой выручки. Инкассирование торговой выручки. Кассовая книга. Правила продажи товаров.</p> <p>Сведения, предоставляемые покупателю. Виды услуг.</p> <p>Факторы, влияющие на отношение покупателей к магазину.</p> <p>Размещение ассортимента товаров в торговом зале.</p> <p>Мерчандайзинговые приёмы выкладки товаров. Оценка эффективности мерчандайзинга</p>
Раздел 4	<p>Экономические показатели.</p> <p>Эффективность торговой деятельности.</p>	<p>Экономические показатели торгового предприятия, их состав и структура, методы определения. Система экономических показателей, характеризующих состояние и развитие торговой деятельности предприятия. Показатели, характеризующие динамику торговых процессов.</p> <p>Розничный товарооборот. Классификация оптового товарооборота. Определение и экономическая сущность издержек обращения.</p> <p>Классификация издержек обращения. Состав издержек обращения. Определение прибыли и рентабельности предприятия. Доходы и прибыль. Сущность и источники образования валового дохода (выручка от реализации). Составные части валового дохода. Торговая надбавка.</p> <p>Основные понятия экономической эффективности. Показатели эффективности торговой деятельности. Показатель эффективности использования активов предприятия. Показатель эффективности использования ресурсов.</p> <p>Отношение выручки от продаж к общим активам предприятия. Отношение выручки от продаж к собственному оборотному капиталу. Отношение прибыли к выручке. Отношение прибыли к собственному капиталу. Особенности оценки деятельности торгового предприятия</p>

1.3. Направление, виды воспитательной деятельности и используемые технологии

Таблица 1.2

Направление воспитательной деятельности	Вид воспитательной деятельности	Технология воспитательной деятельности	Компетенция	Результаты обучения
---	---------------------------------	--	-------------	---------------------

Профессиональное воспитание	профориентационная деятельность	Технология формирования уверенности и готовности к самостоятельной успешной профессиональной деятельности	ПК-5 - Способен участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической)	П-1 - Владеть навыками в осуществлении разработке и реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической)
-----------------------------	---------------------------------	---	---	---

1.4. Программа дисциплины реализуется на государственном языке Российской Федерации .

2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы торгового дела

Электронные ресурсы (издания)

1. Сакерина, А. В.; Торговое дело: производственное обучение : учебное пособие.; РИПО, Минск; 2019; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=600055> (Электронное издание)
2. Воробьева, Н. В.; Международное торговое дело : учебное пособие.; Ставропольский государственный аграрный университет (СтГАУ), Ставрополь; 2016; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959> (Электронное издание)
3. Страхова, С. А.; Теоретические основы товароведения и экспертизы: тесты для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки «Товароведение» и «Торговое дело» : сборник задач и упражнений.; Дашков и К°, Москва; 2021; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=684334> (Электронное издание)
4. Чеглов, В. П.; Торговое дело: экономика и управление интегрированной торговой организацией (торговой системой) : курс лекций.; Проспект, Москва; 2019; <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=607517> (Электронное издание)

Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы

Материалы для лиц с ОВЗ

Весь контент ЭБС представлен в виде файлов специального формата для воспроизведения синтезатором речи, а также в тестовом виде, пригодном для прочтения с использованием экранной лупы и настройкой контрастности.

Базы данных, информационно-справочные и поисковые системы

1. <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
2. <http://www.garant.ru> - Гарант;

3. [http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;
4. [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
5. [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;
6. [http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.
7. Карачаровский В./ CnewsAnalytics. Оптовая торговля в России — не расставаясь с «московской пропиской». – www.cnews.ru
8. Карачаровский В./ CnewsAnalytics. Развитие торговли в России. – www.soft-sib.ru/articles/analitic/razv-torg-inrussia.html
9. Перспективы развития розничной торговли в России
www.unitcon.ru/articles/intrest_articles.php

3. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основы торгового дела

Сведения об оснащённости дисциплины специализированным и лабораторным оборудованием и программным обеспечением

Таблица 3.1

№ п/п	Виды занятий	Оснащённость специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения
1	Лекции	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Подключение к сети Интернет	CS6 Master Collection 6 Multiple Platforms Russian AOO License Level 1 Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms
2	Практические занятия	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов Рабочее место преподавателя Доска аудиторная Подключение к сети Интернет	CS6 Master Collection 6 Multiple Platforms Russian AOO License Level 1 Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms
3	Консультации	Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов	CS6 Master Collection 6 Multiple Platforms Russian AOO License Level 1

		<p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>Adobe Acrobat Professional 2017</p> <p>Multiple Platforms</p>
4	Текущий контроль и промежуточная аттестация	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Рабочее место преподавателя</p> <p>Доска аудиторная</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>CS6 Master Collection 6 Multiple Platforms Russian AOO License Level 1</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p>
5	Самостоятельная работа студентов	<p>Мебель аудиторная с количеством рабочих мест в соответствии с количеством студентов</p> <p>Персональные компьютеры по количеству обучающихся</p> <p>Подключение к сети Интернет</p>	<p>CS6 Master Collection 6 Multiple Platforms Russian AOO License Level 1</p> <p>Adobe Acrobat Professional 2017 Multiple Platforms</p>