



ВСЕРОССИЙСКОЕ
ЧЕМПИОНАТНОЕ
ДВИЖЕНИЕ
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ
МАСТЕРСТВУ

ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «Торговое дело»

2026г.

Наименование компетенции: Торговое дело

Описание компетенции.

В соответствии с ФГОС 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО областями профессиональной деятельности специалиста торгового дела являются: 33 Сервис, оказание услуг населению (торговля, техническое обслуживание, ремонт, предоставление персональных услуг, услуги гостеприимства, общественное питание и прочее), 08 Финансы и экономика. Выпускники могут осуществлять профессиональную деятельность в других областях профессиональной деятельности и (или) сферах профессиональной деятельности при условии соответствия уровня их образования и полученных компетенций требованиям к квалификации работника.

- *Краткая характеристика профессии (специальности);*

Специалист торгового дела среднего звена - это специалист по организации процессов внутренней и международной торговли, связанных с куплей-продажей и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли, обеспечивая стабильность и рост предприятий промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг.

- *Актуальность профессии (специальности) в реальном секторе экономики России;*

Торговля занимает третье место в структуре ВВП РФ (около 16%). Как отрасль народного хозяйства, она обеспечивает повышение качества жизни и стимулирование экономического роста.

Более 13 млн. россиян заняты в оптовой и розничной торговле. По данным рынка труда, в настоящее время, в структуре спроса и предложений по профессиям лидируют продажи и обслуживание клиентов.

Сегодня торговля становится основной сферой жизнеобеспечения, большая часть малого и среднего бизнеса страны занята в сфере торговли, что является текущей тенденцией развития страны. Бизнес растёт и развивается, переориентируется на новые рынки, занимает доступные ниши. Всё это требует высокой квалификации работников коммерческих отделов предприятий в сегменте B2B, обеспечивающих закупку сырья, оборудования, инструментов и сбыт произведенной продукции, поиск новых партнёров, реализацию стратегии импортозамещения.

В сегменте B2C специалисты торгового дела обеспечивают высокое качество обслуживания населения в предприятиях розничной торговли, гостиничного сервиса, общественного питания.

Описание особенностей профессиональной деятельности специалиста;

Специалисты торгового дела:

- обеспечивают легитимность и экономическую эффективность договорной деятельности, хозяйственно-финансовых операций по сбыту, проведения ценовой и товарной политики;
- осуществляют организацию и управление торгово-технологическими процессами;
- организуют коммерческую деятельность, в том числе в сети Интернет, процесс купли/продажи, формирование ассортиментной политики, управление поставками и товарными запасами, продвижение товаров и услуг на рынок;
- оценивают качественные характеристики товаров.

Какие технологии применяются в профессиональной деятельности?

В зависимости от сегмента и формата торговли специалист торгового дела применяет:

- технологии продаж, включающие в себя коммуникативные и психологические приемы и методы;
- стратегии и инструменты экономического анализа, маркетинга и мерчендайзинга;
- автоматизацию торгово-технологических процессов (автоматизированные рабочие места, фискальный регистратор, табло покупателя, эквайринговый терминал, POS-терминал и др);
- информационные технологии:

- в сегменте B2B - товароучетные системы: в складской логистике - системы управления складами, в транспортной логистике — системы управления грузоперевозками, специальные системы электронного обмена данными, поддержание лояльности клиентов и маркетинговые задачи – в системах управления взаимоотношениями с клиентами - CRM.

- в сегменте B2C – системы учета движения товаров и денег в магазине, управления ценами, запасами, заказами, персоналом, маркетинговыми акциями и лояльностью покупателей.

Особенности внедрения в индустрию, в каких средах применяется?

Торговля как вид профессиональной деятельности обладает сквозным (межотраслевым) характером для всех видов экономической деятельности в Российской Федерации.

Специалисты торгового дела осуществляют деятельность в:

- коммерческих/торговых отделах промышленных предприятий осуществляя закупки сырья, материалов, оборудования и инструментов и эффективный сбыт произведенной продукции;
- оптовых, дистрибьюторских, оптово-розничных и розничных торговых компаниях, осуществляя сделки купли-продажи товаров;
- Интернет – продажах;
- логистических центрах;
- банках и страховых компаниях;
- транспортных компаниях;
- сельскохозяйственных предприятиях;
- предприятиях сферы услуг, гостеприимства, общественного питания, сервиса;
- подразделениях государственных компаний;
- создавая собственное дело в различных формах предпринимательской деятельности или социальной активности.

Профессионализм и адаптивность специалистов торгового дела позволяют в современных условиях повышать эффективность предприятий выстраивая логистические цепочки, переориентируя рынок экспорта и импорта, укрепляя партнёрские отношения с дружественными странами.

Нормативные правовые акты

Поскольку Описание компетенции содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей компетенции, его необходимо использовать на основании следующих документов:

Гражданский Кодекс РФ

Налоговый Кодекс РФ

Федеральный Закон от 29.12.2009 № 381-ФЗ Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации (в редакции от 25.12.2018)

Федеральный Закон от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 04.08.2023) «О защите прав потребителей»

Федеральный Закон от 13 марта 2006 года N 38-ФЗ «О рекламе»

Постановление Правительства РФ от 24.01.2017 № 62 "О проведении эксперимента по маркировке контрольными (идентификационными) знаками и мониторингу за оборотом отдельных видов лекарственных препаратов для медицинского применения"

Приказ Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 18.11.2011 № 1605 О вводе в эксплуатацию системы государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности

- ФГОС СПО.

Федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО).

№ п/п	Номер ФГОС СПО	Наименование ФГОС СПО	Год утверждения, номер, организация, которая утвердила ФГОС
1	38.02.08	Торговое дело	Приказ Министерства просвещения РФ от 19.07.2023 № 548 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело»

- Профессиональные стандарты;

№ п/п	Номер ПС	Наименование ПС	Год утверждения, номер, организация, которая утвердила ПС
1.	06.043	Специалист по интернет-маркетингу	приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 года N 95н
2.	08.026	Специалист в сфере закупок	приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 10 сентября 2015 г. N 625н
3.	33.025	Специалист в области товароведения и товарной (товароведческой, товароведной) экспертизы	приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 02.04.2024 № 172н
4.	08.039	Специалист по внешне-экономической деятельности	приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17 июня 2019 года N 409н
5.	08.037	Бизнес-аналитик	приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.11.2023 № 821н

Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции определяется профессиональной областью специалиста и базируется на требованиях современного рынка труда к данному специалисту (ФГОС 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО).

№ п/п	Виды деятельности/трудовые функции
-------	------------------------------------

1.	организация и осуществление торговой деятельности
2.	товароведение и организация экспертизы качества потребительских товаров (по выбору)
3.	организация и осуществление предпринимательской деятельности в сфере торговли (по выбору)
4.	осуществление продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами (по выбору)
5.	организация и осуществление интернет-маркетинга (по выбору)
6.	организация и осуществление выставочной деятельности (по выбору)