

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри підприємництва і
торгівлі
Протокол №18 від 10 червня 2017 р.
Зав. кафедри

_____ **О.Є. Бавико**

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

Кількість кредитів ECTS 5

Розробник:
Роженко О.В.
ст. викладач кафедри
підприємництва
і торгівлі, к.е.н.

2017 – 2018 навчальний рік

Розробники: к.е.н. Роженко О.В. старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі

© Роженко О.В., 2017

© Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2017

1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів - 5	Дисципліна самостійного вибору ВНЗ	
Загальна кількість годин – 150	Семестр	
	3	1-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 8 самостійної роботи студента – 7	Лекції	
	26	8 год.
	Практичні, семінарські	
	24	6 год.
	Лабораторні	
	-	-
	Самостійна робота	
	100	136 год.
Вид контролю: екзамен		

2. Ціль та завдання дисципліни

Ціль - формування у студентів системи знань про систему продажу товарів та обслуговування покупців, вмінь і навичок щодо розрахунку площі приміщень магазину, технології організації складських операцій та організації товароруку.

Завдання: усвідомлення стану та перспектив розвитку роздрібно-торговельної мережі у господарському комплексі країни; знання видів та класифікацію роздрібно-торговельної мережі; можливості планування функціональних приміщень; знання торговельно-технологічних процесів магазину; принципи організації реклами та процесу товароруку.

3. Структура дисципліни

Назви змістовних модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	срс		л	п	лаб	інд	срс
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Організаційні моделі в системі торгівлі												
Тема 1. Основні поняття і сутність процесів товароруху і товаропостачання	18	4	2			12	16	0,5	0,5			15
Тема 2. Форми і принципи товаропостачання	15	2	2			11	17	1,0	1			15
Тема 3. Транспортно-експедиційні операції у торгівлі	17	2	4			11	16	0,5	0,5			15
Разом змістовий модуль 1	50	8	8			34	49	2	2			45
Змістовий модуль 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі												
Тема 4. Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку	17	4	2			11	16,5	1	0,5			15
Тема 5. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення	15	2	2			11	17	1	1			15
Тема 6. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу (ТПП) складу та фактори, які впливають на його побудову	17	2	4			11	16,5	1	0,5			15
Разом змістовий модуль 2	49	8	8			33	50	3	2			45
Змістовий модуль 3. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг												
Тема 7. Організація роздрібної мережі	17	4	2			11	16,5	1	0,5			15
Тема 8. Організація торгово-технологічного процесу в магазині	17	4	2			11	17	1	1			15
Тема 9. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг	17	2	4			11	17,5	1	0,5			16
Разом змістовий модуль 3	51	10	8			33	51	3	2			46
Усього годин	150	26	24			100	150	8	6			136

4. Теми семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема семінарського заняття	Кількість годин
1	Семінар – розгорнута бесіда Основні поняття і сутність процесів товароруку і товаропостачання	2
2	Семінар запитань і відповідь Форми і принципи товаропостачання	2
3	Семінар з виконанням практичних задач Транспортно-експедиційні операції у торгівлі	4
4	Семінар з виконанням практичних задач Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку	2
5	Семінар з виконанням практичних задач Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення	2
6	Семінар з виконанням практичних задач Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу (ТТП) складу та фактори, які впливають на його побудову	4
7	Семінар – розгорнута бесіда Організація роздрібної мережі	2
8	Семінар з виконанням практичних задач Організація торгово-технологічного процесу в магазині	2
9	Семінар з виконанням практичних задач Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг	4

5. Індивідуальні завдання

1. Огляд періодичної і монографічної наукової літератури.
2. Підготовка рефератів, доповідей за обраною темою.
3. Добір статистичної інформації за результатами звітів торгівлі.
4. Підготовка тез доповідей з метою виступу на університетських, всеукраїнських та міжнародних семінарах та конференціях.

6. Обсяги, зміст та засоби діагностики самостійної роботи

Вид та тема семінарських занять	Кількість годин самостійної роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Змістовий модуль 1. Організаційні моделі в системі торгівлі			
Семінар – розгорнута бесіда Основні поняття і сутність процесів товароруку і товаропостачання	15	1. Опрацювання комплексу лекцій та рекомендованої літератури для обговорення питань семінару Джерела [1, 2, 7,8,9,10]. 2. Самотестування. 3. Підготовка до презентації доповіді.	Індивідуальне опитування

<u>Семінар запитань і відповідь</u> Форми і принципи товаропостачання	15	1.Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення питань семінару Джерела [1,2,3,4,5,6,7]. 2. Самотестування. 3. Підготовка до понятійного диктанту.	Індивідуальне опитування
<u>Семінар з виконанням практичних задач</u> Транспортно-експедиційні операції у торгівлі	15	1.Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: аналіз вартості і складу ресурсів торговельного підприємства. Джерело [1, 2, 3,7, 9,10,11]. 2. Самотестування.	Індивідуальне опитування
Разом змістовий модуль1	45		
Змістовий модуль 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі			
<u>Семінар з виконанням практичних задач</u> Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку	15	1. Вирішення практичних завдань в межах наступних питань:розрахунок структури асортименту товарів в обсязі реалізації. Джерело [1, 2, 3, 5, 6,7]. 2. Самотестування.	Індивідуальне опитування
<u>Семінар з виконанням практичних задач</u> Обсяги продажу оптового підприємства	15	1. Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: аналіз складу оптового товарообороту і факторів впливу на його зміну. Джерело [1, 2, 3, 5, 6]. 2. Самотестування.	Індивідуальне опитування
<u>Семінар з виконанням практичних задач</u> Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу (ГТП) складу та фактори, які впливають на його побудову	15	1. Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: аналіз складу товарообороту підприємств ресторанного господарства і факторів впливу на його зміну. Джерело [1,2,35, 6,7,10,12]. 2. Самотестування.	Індивідуальне опитування
Разом змістовий модуль2	45		
Змістовий модуль 3. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг			
<u>Семінар – розгорнута бесіда</u> Організація роздрібної мережі	15	1.Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення питань семінару Джерело [1, 2, 4, 6,7,8,9,10,11,12]. 2. Самотестування. 3. Підготовка до презентації доповіді.	Індивідуальне опитування
<u>Семінар з виконанням практичних задач</u> Організація торгово-технологічного процесу в магазині	15	1.Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: Розрахунок доходу від різних видів діяльності, аналіз формування і використання прибутку на підприємстві. Джерело [1, 2, 3,4,7,8,9,12]. 2.Самостійне розв'язання завдань	Індивідуальне опитування
<u>Семінар з виконанням практичних задач</u> Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг	16	1.Вирішення практичних завдань в межах наступних питань: Розрахунок комерційної рентабельності, рентабельності різних видів ресурсів торговельного підприємства та інтегрального показника ефективності діяльності торговельних підприємств. Джерело [1, 2, 4, 6,10,11,12]. 2. Самотестування. 3. 2.Самостійне розв'язання завдань	Індивідуальне опитування
Разом змістовий модуль 3	46		
Разом	136		

7. Матриця зв'язку між дисципліною/ змістовим модулем, результатами навчання та компетентностями

Результати навчання	Компетентності											
	Загальні						Предметно-спеціальні					
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
1. Знання основних організаційних моделей торгівлі			+					+				
2. Знати основні різновиди оптових підприємств									+			
3. Усвідомлювати перспективи розвитку роздрібно-торговельної мережі								+				
4. Знання можливості планування функціональних приміщень в торгівлі											+	
5. Знання торговельно-технологічних процесів магазину; принципи організації реклами та процесу товароруку											+	
6. Уміння розраховувати необхідну площу магазину та складів								+	+			

8. Форми навчання

Лекції, семінарські заняття, самостійна робота (підготовка презентацій, рефератів, самостійно опрацювання додаткових питань за наведеним переліком літератури).

9. Методи оцінювання

Екзамен.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Відповідно до системи оцінювання знань студентів ДонНУЕТ, рівень сформованості компетентностей студента оцінюються у випадку проведення екзамену: на протязі семестру (50 балів) та при проведенні підсумкового контролю - екзамену (50 балів);

Оцінювання студентів протягом семестру

№ теми практичного заняття	Вид роботи/бали					
	Тестові завдання	Ситуаційні завдання, задачі	Обговорення теоретичних питань теми	Індивідуальне завдання	ПМК	Сума балів
Змістовий модуль 1						
Тема 1		2	2			3
Тема 2		2	2			4

Тема 3		2	2	1		5
Разом змістовий модуль 1		6	6	1	5	18
Змістовий модуль 2						
Тема 4		2	2			4
Тема 5		2	2	1		5
Тема 6		2	2		5	9
Разом змістовий модуль 2		6	6	1	5	18
Змістовий модуль 3						
Тема 7		1				1
Тема 8		2	1			3
Тема 9		2	1		5	8
Разом змістовий модуль 3		5	4		5	14
Разом						50

Оцінювання студентів при проведенні екзамену з використанням комп'ютерної програми «MyTest»

Оцінка на підсумковому контролі складається з двох елементів:

0-40 балів - теоретична частина (тестування);

0-10 балів – практична частина (розрахункове завдання).

Набрані бали за виконання теоретичної та практичної частин сумуються. Сума складає загальну кількість балів, отриманих за екзамен.

Теоретична частина екзамену включає тестові завдання (40 тестових завдань).

Оцінювання *тестових завдань* (40 тестових завдань по 1 балу) проводиться на основі інформації, яку надає комп'ютер за результатами тестування (кількість правильних відповідей). Правильна відповідь на одне тестове завдання оцінюється в один бал.

Загальне оцінювання *теоретичної частини* екзамену відбувається шляхом підбиття підсумку або сумування балів, які набрали студенти під час тестування.

Оцінювання результатів виконання **практичної частини** (1 розрахункове завдання на 10 балів) здійснюється відповідно до шкали оцінювання практичної частини.

Шкала оцінювання практичної частини

Сума балів	Критерії оцінювання
10	Завдання виконано у повному обсязі, відповідь обґрунтована, висновки і пропозиції аргументовані, розрахунки правильні, оформлення відповідає вимогам
7	Завдання виконано у повному обсязі, але допущено незначні

	неточності в розрахунках або оформленні, прийняті рішення недостатньо аргументовані
4	Завдання виконано не менше ніж на 70% при правильному оформленні або не менше ніж на 80%, якщо допущені незначні помилки в розрахунках чи оформленні
0-3	Завдання виконано менше ніж на 70%, допущені помилки в розрахунках чи оформленні, прийняте рішення не аргументовано

Оцінювання студентів при проведенні екзамену без використання комп'ютерної програми «MyTest»

Оцінка на підсумковому контролі складається з двох елементів:

0-40 балів - теоретична частина (тестування);

0-10 балів – практична частина (розрахункове завдання).

Набрані бали за виконання теоретичної та практичної частин сумуються. Сума складає загальну кількість балів, отриманих за екзамен.

Теоретична частина екзамену включає тестові завдання (40 тестових завдань). Оцінювання *тестових завдань* (40 тестових завдань по 1 балу) проводиться на основі підрахунку кількості правильних тестів. Правильна відповідь на одне тестове завдання оцінюється в один бал.

Загальне оцінювання *теоретичної частини* екзамену відбувається шляхом підбиття підсумку або сумування балів, які набрали студенти під час тестування.

Оцінювання результатів виконання **практичної частини** (1 розрахункове завдання на 10 балів) здійснюється відповідно до шкали оцінювання практичної частини.

Шкала оцінювання практичної частини

Сума балів	Критерії оцінювання
10	Завдання виконано у повному обсязі, відповідь обґрунтована, висновки і пропозиції аргументовані, розрахунки правильні, оформлення відповідає вимогам
7	Завдання виконано у повному обсязі, але допущено незначні неточності в розрахунках або оформленні, прийняті рішення недостатньо аргументовані
4	Завдання виконано не менше ніж на 70% при правильному оформленні або не менше ніж на 80%, якщо допущені незначні помилки в розрахунках чи оформленні
0-3	Завдання виконано менше ніж на 70%, допущені помилки в розрахунках чи оформленні, прийняте рішення не аргументовано

Загальне оцінювання результатів вивчення дисципліни

Для виставлення підсумкової оцінки визначається сума балів, отриманих за результатами екзамену та за результатами складання змістових модулів. Оцінювання здійснюється за допомогою шкали оцінювання загальних результатів вивчення дисципліни (модулю).

Оцінка		
100-бальна шкала	Шкала ECTS	Національна шкала
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	4, «добре»
75-79	C	
70-74	D	3, «задовільно»
60-69	E	
59-30	FX	2, «незадовільно»
0-29	F	

11. Методичне забезпечення

1. Електронний конспект лекцій.
2. Методичні вказівки з вивчення дисципліни.
3. Комплекти індивідуальних завдань.
4. Навчальна та наукова література, нормативні документи.

12. Рекомендована література

Базова

1. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: Навч. посіб./А.М.Виноградська.-К.:Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2005.-278 с.
2. Гончар Л.А. Організація торгівлі: Конспект лекцій./ Л.А.Гончар.-Д.: Вид-во ДУЕП, 2004.-120 с.
3. Локтев Е.М. Організація і технологія торгових процесів: Конспект лекцій / Е.М.Локтев: Донецьк, ДонНУЕТ, 2009 - 203 с.
4. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А.А.Мазаракі , Д.М.Пшеслінський, І.В.Смолін. – Київ: КНТЕУ, 2006. – 242 с.
5. Апопій В.В.Організація торгівлі: Підручник , 3-е видання. / В.В.Опопій, І.П.Міщук. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 632 с.
6. Фролова Л.В., Шаруга Л.В., Баранцева С.М., Никитенко Е.А. Формалізація планово-економічних розрахунків к бізнес-плану розвитку підприємства.Учебное пособие / Л.В.Фролова, Л.В.Шаруга, С.М.Баранцева.– Донецьк: ДонГУЕТ, 2003. – 197 с.

Допоміжна

7. Пономарьова Ю.В. Логістика: навчальний посібник./Ю.В.Пономарьова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003.
8. Економічна енциклопедія: у 3 т./ Під редак. С.В.Мочерного.— К.: Академія, 2010. — Т. 2. — 838 с.
9. Україна. Верховна Рада. Кабінет Міністрів. Закон України "О национальной программе содействия развитию малого предпринимательства в Украине". / Кабінет Міністрів України. – Київ : [б. в.], 2001.
10. Україна. Верховна Рада. Кабінет Міністрів. Закон "Про захист споживчого ринку України" від 10 липня 1991 р. / Кабінет Міністрів України. – Київ : [б. в.], 1991.
11. Закон України «Про споживчу кооперацію» від 06.04.2000 р.
12. «Про заходи щодо удосконалення функціонування ринків для продажу продовольчих і непродовольчих товарів» від 23.05.01р. № 334/2001
13. Закон України «Про охорону праці» від 30.06.1999 р. № 783-XIV
14. Закон України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24.02.94 р. № 4004-XII
15. Закон України «Про якість і безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР
16. Закон України «Про ветеринарну медицину» від 15.11.2001 № 2775-III (2775-14)
17. Закон України «Про карантин рослин» від 30.06.1999 р. № 783-XIV
18. Закон України «Про захист прав споживачів» від 25.01.1995 р. № 26/95-ВР
19. Закон України «Про використання реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.95 р.
20. № 265/95-ВР
21. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення від 08.02.95 №108)
22. Правила торгівлі на ринках від 26.02.2002 р. № 57/188/84/105
23. Ветеринарно-санітарні правила для ринків від 04.06.1996 р.
24. Санітарні правила для підприємств продовольчої торгівлі від 16.04.1991 р. № 5781-91
25. Правила пожежної безпеки на ринках України від 04.12.2002 р. № 946/7234
26. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі (Указ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 8.07.1996 р. № 369)
27. Правила продажу продовольчих товарів (Указ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 28.12.1994 р. № 237)
28. Правила продажу непродовольчих товарів (Указ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 27.05.1996 р. № 294)

29. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами (Указ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 13.03.1995 р. № 37)
30. Основні правила роботи об'єктів громадського харчування споживчої кооперації України від 14.01.1993 р. № 200
31. Зразкове положення про торгово-закупівельне підприємство (ТЗП) на ринку від 29.12.92 № 215
32. Положення про лабораторії ветеринарно-санітарної експертизи на ринках від 09.03.1993 р.
33. Положення про державний ветеринарний нагляд і контроль за діяльністю суб'єктів господарювання з вибою худоби, переробки, збереження, транспортування та реалізації продукції тваринного походження від 01.09.2000 р. № 45
34. Правила побутового обслуговування населення, постанова КМУ від 16.05.96 р. № 313; Про стабілізацію діяльності підприємств та організацій побутового обслуговування населення, постанова КМУ від 18.09.1993 р. № 750
35. ДБН 360-92* «Містобудування. Планування та забудова міських і сільських поселень»
36. СанПіН «Планування та забудова населених пунктів в Україні»
37. ДБН Б.2.4.-1-94 «Планування та забудова сільських поселень»

Інформаційні ресурси

38. ukr.net [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – [Київ : Український Інтернет холдинг ТОВ "Укрнет", 1998-2015]. – Режим доступу: www.ukr.net
39. Відомості НКЦПФР [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – Режим доступу: www.smida.gov.ua
40. Словник економічних термінів [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.bank24.ru/glossary/>