

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШИНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
Кафедра фінансів, банківської справи та підприємництва

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ»

рівень вищої освіти	другий (магістерський)
галузь знань	07 Управління та адміністрування
спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
назва освітньої програми	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
статус дисципліни	обов'язкова

Робоча програма навчальної дисципліни «Технологія управління торговельною діяльністю» для підготовки фахівців за другим (магістерським) рівнем вищої освіти, спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Розробник(и):



Т.І. Свинаренко, канд. екон. наук, доцент

Погоджено з групою забезпечення освітньої програми.

Керівник групи забезпечення, гарант освітньої програми:



С.Є. Борисова, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри

Розглянуто і затверджено на методичному семінарі кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва, протокол № 15 від 14.04.2020р:

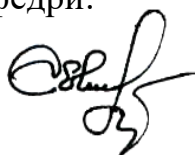
Голова методичного семінару:



С.Я. Єлецьких, д-р екон. наук, професор

Розглянуто і затверджено на засіданні кафедри фінансів, банківської справи та підприємництва, протокол № 17 від 21.04.2020р.

Завідувач кафедри:



С.Я. Єлецьких, д-р екон. наук, професор

Розглянуто і затверджено на засіданні Вченої ради факультету економіки та менеджменту, протокол № 7-06-20 від 04.05.2020р.

Голова Вченої ради факультету:



Є.В. Мироненко, д-р техн. наук, професор

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мова навчання: українська.

Статус дисципліни: обов'язкова дисципліна циклу професійної підготовки.

Передумови вивчення навчальної дисципліни (пререквізити): загальні та фахові знання, отримані на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти (Макроекономіка, Мікроекономіка, Організація підприємницької та комерційної діяльності, Торговельне підприємництво, Гроші та кредит, Фінанси, Фінансовий аналіз, Інноваційне підприємництво та ін.)

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Технологія управління торговельною діяльністю» є технологія управління торговельною діяльністю як науки та практичної діяльності.

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни денна / заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС: 4,0	Галузь знань <u>07 «Управління та адміністрування»</u> (шифр і назва)	Дисципліна циклу професійної підготовки
Модулів – 1	Спеціальність: <u>076«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u> (шифр і назва)	Рік підготовки: 1-й
Змістових модулів – 3		Семестр 2-й
Індивідуальне завдання: =		Лекції 36/6 год.
Загальна кількість годин – 120		Практичні 18/2год.
Дисципліна Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,0 самостійної роботи здобувача – 7,0	Ступінь вищої освіти: магістр	Самостійна робота 66/112 год.
		у т.ч. індивідуальні завдання: -
		Вид контролю: екзамен

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання - 9/11(54/66).

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою викладання дисципліни «*Технологія управління торговельною діяльністю*» є оволодіння здобувачами вищої освіти базовими фундаментальними знаннями з теорії і практики управління *торговельною діяльністю*, здобуття спеціальних теоретичних знань щодо організації і технології торговельної діяльності та набуття навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі за сучасних умов господарювання.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни є: здобуття глибоких теоретичних знань з питань організації й розвитку роздрібної торговельної мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу на підприємствах торгівлі; вивчення сучасних технологій організації оптової торгівлі, торгівлі на біржах і аукціонах, сучасних поза магазинних форм продажу товарів, розвитку складської мережі, організації праці, технологічного процесу в магазинах і на складах, таро обігу, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі за умов конкуренції; опанування методичним інструментарієм управління технологічними процесами в роздрібній і оптовій торгівлі, розробки рекомендацій щодо її вдосконалення і підвищення ефективності; вивчення зарубіжного досвіду управління торговельною діяльністю та формування критичного осмислення доцільності й можливості його використання у практиці торгівлі України; набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності організації торгівлі та наслідків управлінських рішень, що приймаються.

3. КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА ЗАПЛАНОВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Дисципліна «*Технологія управління торговельною діяльністю*» забезпечує набуття здобувачами вищої освіти **компетентностей**:

Компетентності відповідно до освітньо-професійної програм	
Інтегральна компетентність (ІК)	
ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.	
Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (СК)
ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.	СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності. СК 8. Здатність здійснювати моніторинг ринкових чинників та визначати їх вплив на підприємницьку,

	торговельну та біржову діяльність в умовах глобалізації економіки.
	СК 11. Здатність продемонструвати знання основ і технології управління торговельною діяльністю, забезпечувати даний процес відповідною документацією та розуміти стратегічні аспекти торговельного менеджменту.

Дисципліна «*Технологія управління торговельною діяльністю*» забезпечує набуття здобувачами вищої освіти наступних **результатів навчання:**

Програмні результати навчання відповідно до освітньо-професійної програми	
ПРН 2.	Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.
ПРН 3.	Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.
ПРН 8.	Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.
ПРН 9.	Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.
ПРН 10.	Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.
ПРН 14.	Володіти методами та інструментарієм для здійснення моніторингу ринкових чинників та вміти визначати їх вплив на підприємницьку, торговельну та біржову діяльність в умовах глобалізаційних процесів сучасності.
ПРН 17.	Вміти продемонструвати знання і розуміння основ й технології управління торговельною діяльністю та визначати стратегію торговельного менеджменту.

Співвідношення компетентностей із програмними результатами навчання

Компетентності	Програмні результати навчання					
	ПРН 2	ПРН 3	ПРН 8	ПРН 9	ПРН 10	ПРН14
ІК	+	+	+	+	+	+
ЗК 2	+					
ЗК 3		+				
СК 2			+			
СК 3				+		
СК 4					+	
СК 8						+

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен

знати:

- сучасні технології організації і розвитку роздрібної торговельної мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу в магазинах та організації праці;
- сучасні умови функціонування і розвитку оптової торгівлі, технології управління процесами товаропостачання підприємств роздрібної торгівлі;
- технології організації та управління складською мережею, технологічними процесами на складах, процесами таро обігу;
- методичний інструментарій управління торгівельними операціями на товарних біржах та аукціонах, поза магазинних формах продажу товарів;
- методичний підходи щодо забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі за умов конкуренції.

вміти:

- володіти методичним інструментарієм здійснення аналізу з питань організації і управління в роздрібній і оптовій торгівлі, розробки рекомендацій щодо її вдосконалення і підвищення ефективності;
- професійно користуватись законодавчою базою України щодо норм державного регулювання торговельної діяльності, стандартизації та сертифікації продукції;
- застосовувати на практиці набуті знання з організації роботи оптових та роздрібних торгівельних підприємств;
- проводити економічне діагностування фінансового стану торговельних організацій, аналіз і оцінку використання їх ресурсів у досягненні цілей;
- аналізувати ефективність проведення торговельних та біржових операцій,
- вміти приймати науково обґрунтовані управлінські рішення щодо формування діяльності торговельних організацій в умова невизначеності;
- робити висновок щодо ефективності діяльності торговельних організацій та запропонувати план дій щодо удосконалення роботи суб'єктів підприємництва та торговельних організацій.

опанувати навичками:

- організації і розвитку роздрібної торговельної мережі;
- організації процесу продажу товарів та обслуговування покупців;
- організації технологічного процесу та організації праці в торговельних підприємствах;
- управління процесами товаропостачання підприємств роздрібної торгівлі;
- організації та управління складською мережею, технологічними процесами на складах, процесами таро обігу;
- володіння методичним інструментарієм організації та управління торгівельними операціями на товарних біржах, аукціонах, поза магазинних формах продажу товарів;
- аналізу ефективності проведення торговельних та біржових операцій;
- прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективної діяльності торговельних організацій в умовах конкуренції та невизначеності.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	пз	лаб	ін д	с.р		л	пз	лаб	інд	с.р
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Змістовий модуль 1. Торгівля, її складові та основи функціонування.												
Тема 1. Значення, сутність, функції торгівлі та показники її розвитку.	7	2	1	-	-	4	8,5	0,5	-	-	-	8
Тема 2. Організаційні основи функціонування і технологія побудови роздрібної торгівлі	7	2	1	-	-	4	8,25	-	0,25	-	-	8
Тема 3. Сутність та функції оптової торгівлі, організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.	7	2	1	-	-	4	8,75	0,5	0,25	-	-	8
Тема 4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.	8	2	2	-	-	4	8,5	0,5	-	-	-	8
Разом за змістовим модулем 1	29	8	5	-	-	16	34	1,5	0,5	-	-	32
Змістовий модуль 2. Структура торгівлі												
Тема 5. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації	7	2	1	-	-	4	8,5	0,5	-	-	-	8
Тема 6. Технології організації товаропостачання роздрібної торговельної мережі та управління товарними запасами.	7	2	1	-	-	4	8,75	0,5	0,25	-	-	8
Тема 7. Технології перевезення товарів та організації транспортно-експедиційних операцій.	9	4	1	-	-	4	8,75	0,5	0,25	-	-	8
Тема 8 Організація тарного господарства та управління таро обігом.	7	2	1	-	-	4	8,5	0,5	-	-	-	8
Тема 9. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібної торговельної мережі.	7	2	1	-	-	4	8,25	-	0,25	-	-	8
Разом за змістовим модулем 2	37	12	5	-	-	20	42,75	2	0,75	-	-	40
Змістовий модуль 3. Форми продажу товарів												
Тема 10. Технології організації процесу роздрібного продажу товарів та управління товарообігом.	7	2	1	-	-	4	6,5	0,5	-	-	-	6
Тема 11. Поза магазинні форми продажу товарів.	7	2	1	-	-	4	6,25	-	0,25	-	-	6
Тема 12. Організація торговельного обслуговування покупців.	9	4	1	-	-	4	6,5	0,5	-	-	-	6
Тема 13. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі.	9	2	1	-	-	6	6,5	0,5	-	-	-	6
Тема 14. Організація праці в магазинах і на складах.	10	2	2	-	-	6	8,75	0,5	0,25	-	-	8
Тема 15. Основні показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.	12	4	2	-	-	6	8,75	0,5	0,25	-	-	8

(продовження таблиці)												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Разом за змістовим модулем 3	54	16	8	-	-	30	43,25	2,5	0,75	-	-	40
Разом	120	36	18	-	-	66	120	6	2	-	-	112
УСЬОГО ГОДИН	120	36	18	-	-	66	120	6	2	-	-	112

5. ЗМІСТ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МОДУЛЬ 1

Змістовий модуль 1.

Торгівля, її складові та основи функціонування

Тема Т1. Значення, сутність, функції торгівлі та показники її розвитку.

Лекція 1. Місце торгівлі в економічній системі. Загальна характеристика торгівлі як системи, її функції. Поняття внутрішньої торгівлі. Основи організації внутрішньої торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі України. Фактори, що впливають на розвиток торгівлі в Україні. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі. Законодавче забезпечення функціонування та розвитку торгівлі в Україні.

Тема Т2. Організаційні основи функціонування і технологія побудови роздрібної торгівлі.

Лекція 2. Сутність та функції роздрібної торгівлі. Види та класифікація торговельних об'єктів. Поняття торговельного підприємства, його ознаки. Поняття торговельної організації, торговельної системи. Організаційна структура торговельних підприємств. Організаційна культура, як необхідний компонент управління діяльністю торговельного підприємства.

Тема Т3. Сутність та функції оптової торгівлі, організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.

Лекція 3. Сутність та функції оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств. Організаційна структура оптових підприємств, роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу.

Тема Т4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.

Лекція 4. Посередництво як вид підприємницької діяльності. Роль, функції та класифікація оптових посередників. Види оптових посередників. Агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю

агента, агентський договір. Дистриб'ютор, його функції. Дилер, його функції. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера. Комісійні операції, умови їх здійснення. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю консигнатора. Комівояжер та умови їх діяльності

Змістовий модуль 2.

Структура торгівлі

Тема Т5. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації

Лекція 5. Поняття товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу. Класифікація та характеристика товарних складів. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації та технологія управління. Організація приймання товарів за кількістю та якістю на товарному складі. Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі, шляхи скорочення товарних збитків. Прогресивні технології зберігання товарів на товарних складах Організація відбору товарів оптовим покупцем, відпускання товарів зі складу. Техніко-економічні показники використання складів.

Тема Т6. Технології організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі та управління товарними запасами.

Лекція 6. Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Форми та методи товаропостачання. Транзитна та складська форми товаропостачання, умови застосування. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Формування маршрутів і графіків завезення товарів. Технологія управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі.

Тема Т7. Технології перевезення товарів та організації транспортно-експедиційних операцій.

Лекція 7-8. Технологія управління транспортом. Планування перевезень товарів. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Управління транспортно-експедиційним обслуговуванням підприємств торгівлі. Тендер як ефективний метод вибору транспортно-експедиційних посередників.

Тема Т8. Організація тарного господарства та управління таро обігом.

Лекція 9. Поняття упаковки та тари, їх роль в процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари. Класифікація та основні види тари. Стандартизація тари та її основні завдання. Уніфікація тари. Маркування тари,

види маркування. Організація обігу тари в торгівлі Поняття таро обігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари

Тема Т9. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібно-торговельної мережі.

Лекція 10. Види роздрібно-торговельної мережі. Спеціалізація, її основні переваги та недоліки .Типізація магазинів, основні типи магазинів. Принципи розміщення роздрібно-торговельної мережі в міській та сільській місцевості Поняття зони торговельного обслуговування магазину, методи її визначення. Організація фірмової торговельної мережі та її основні напрями розвитку в Україні . Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібно-торговельної мережі

Змістовий модуль 3. Форми продажу товарів

Тема 10. Технології організації процесу роздрібного продажу товарів та управління товарообігом.

Лекція 11. Сутність та зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, що впливають на зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Принципи організації торгово-технологічного процесу в магазині . Організація приймання та зберігання товарів й тари. Організація процесу підготовки товарів до продажу, їх розміщення та викладки в торговому залі магазину. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів. Торговельні послуги та їх види. Техніко-економічні показники ефективності використання торгової площі магазину.

Тема Т11. Поза магазинні форми продажу товарів.

Лекція 12. Поняття дрібно роздрібно-торговельної мережі, її класифікація. Технології організації пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля. Порядок продажу товарів через дрібно роздрібну торговельну мережу. Організація ярмаркової торгівлі. Організація торгівлі поштою. Нові форми поза магазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через товарні біржі, аукціони.

Тема Т12. Організація торговельного обслуговування покупців.

Лекція 13-14. Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та технологія управління нею. Норми та правила торговельного обслуговування населення, їх зміст. Правила продажу продовольчих та непродовольчих товарів . Культура торгівлі та показники її рівня. Зовнішні та внутрішні елементи, що впливають на якість торговельного обслуговування. Якість обслуговування та її оцінка. Психологічні аспекти торговельного обслуговування.

Тема Т13. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі

Лекція 15. Поняття, завдання реклами. Види реклами. Поняття та завдання торгової реклами. Зовнішня та внутрішня реклама. Рекламні засоби та їх

характеристика. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія. Роль та функції інформації. Організація внутрішньо магазинної реклами та інформації. Рекламно-інформаційне оформлення торговельного залу. Оформлення інтер'єру магазину. Організація та принципи оформлення вітрин. Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства. Психологічна ефективність застосування рекламних засобів і шляхи її визначення.

Тема Т14. Організація праці в магазинах і на складах

Лекція 16-17. Сутність та особливості організації праці в торгівлі. Предмети та засоби праці. Організація праці на складах. Організація праці в роздрібній торгівлі. Характеристика основних категорій працівників магазину. Організація робочого місця в магазині. Умови праці працівників та режим роботи магазину. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі.

Тема Т15. Основні показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства

Лекція 18. Види та джерела формування доходів торговельного підприємства. Сутність та призначення доходу від реалізації товарів. Види та структура витрат торговельного підприємства. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства. Економічні і фінансові показники ефективності діяльності торговельного підприємства та управління його ресурсами.

7. ТЕМИ ЛЕКЦІЙ

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	2	3	4
1	Тема 1. Значення, сутність, функції торгівлі та показники її розвитку.	2	0,5
2	Тема 2. Організаційні основи функціонування і технологія побудови роздрібною торгівлі	2	-
3	Тема 3. Сутність та функції оптової торгівлі, організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.	2	0,5
4	Тема 4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.	2	0,5
5	Тема 5. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації	2	0,5
6	Тема 6. Технології організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею та управління товарними запасами.	2	0,5
7	Тема 7. Технології перевезення товарів та організації транспортно-експедиційних операцій.	4	0,5
8	Тема 8 Організація тарного господарства та управління таро обігом.	2	0,5
9	Тема 9. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібною торговельною мережею.	2	-
10	Тема 10. Технології організації процесу роздрібною продажу товарів та управління товарообігом.	2	0,5

(продовження таблиці)			
1	2	3	4
11	Тема 11. Поза магазинні форми продажу товарів.	2	-
12	Тема 12. Організація торговельного обслуговування покупців.	4	0,5
13	Тема 13. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі.	2	0,5
14	Тема 14. Організація праці в магазинах і на складах.	2	0,5
15	Тема 15. Основні показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.	4	0,5
Всього годин		36	6

7. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	Тема 1. Значення, сутність, функції торгівлі та показники її розвитку.	1	-
2	Тема 2. Організаційні основи функціонування і технологія побудови роздрібно торгівлі	1	0,25
3	Тема 3. Сутність та функції оптової торгівлі, організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.	1	0,25
4	Тема 4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.	2	-
5	Тема 5. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації	1	-
6	Тема 6. Технології організації товаропостачання роздрібно торговельної мережі та управління товарними запасами.	1	0,25
7	Тема 7. Технології перевезення товарів та організації транспортно-експедиційних операцій.	1	0,25
8	Тема 8 Організація тарного господарства та управління таро обігом.	1	-
9	Тема 9. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібно торговельної мережі.	1	0,25
10	Тема 10. Технології організації процесу роздрібно продажу товарів та управління товарообігом.	1	-
11	Тема 11. Поза магазинні форми продажу товарів.	1	0,25
12	Тема 12. Організація торговельного обслуговування покупців.	1	-
13	Тема 13. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі.	1	-
14	Тема 14. Організація праці в магазинах і на складах.	2	0,25
15	Тема 15. Основні показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.	2	0,25
Всього годин		18	2

8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Обсяг у годинах	
		Денна форма	Заочна форма
1	2	3	4
1	Тема 1. Значення, сутність, функції торгівлі та показники її розвитку.	4	8
2	Тема 2. Організаційні основи функціонування і технологія побудови роздрібно́ї торгівлі	4	8
3	Тема 3. Сутність та функції оптової торгівлі, організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.	4	8
4	Тема 4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.	4	8
5	Тема 5. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації	4	8
6	Тема 6. Технології організації товаропостачання роздрібно́ї торговельної мережі та управління товарними запасами.	4	8
7	Тема 7. Технології перевезення товарів та організації транспортно-експедиційних операцій.	4	8
8	Тема 8 Організація тарного господарства та управління таро обігом.	4	8
9	Тема 9. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібно́ї торговельної мережі.	4	8
10	Тема 10. Технології організації процесу роздрібно́го продажу товарів та управління товарообігом.	4	6
11	Тема 11. Поза магазинні форми продажу товарів.	4	6
12	Тема 12. Організація торговельного обслуговування покупців.	4	6
13	Тема 13. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі.	6	6
14	Тема 14. Організація праці в магазинах і на складах.	6	8
15	Тема 15. Основні показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.	6	8
Всього годин		66	112

9. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

1. Аналіз факторів, що впливають на розвиток торгівлі в Україні. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі.
2. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.
3. Аналіз законодавчого забезпечення функціонування та розвитку торгівлі в Україні.
4. Аналіз стану розвитку роздрібно́ї торгівлі України.
5. Аналіз основних шляхів подальшого розвитку роздрібно́ї торгівлі України.
6. Організаційна культура, як необхідний компонент управління діяльністю торговельного підприємства.
7. Аналіз стану розвитку роздрібно́ї торгівлі України.
8. Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки.

9. Основні напрями розвитку оптової торгівлі.
10. Посередництво як вид підприємницької діяльності
11. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.
12. Прогресивні технології зберігання товарів на товарних складах.
13. Аналіз режимів зберігання окремих товарів на складах відповідно до чинних стандартів.
14. Дослідити можливі варіанти технологій товаропостачання, визначте їх недоліки та переваги.
15. Охарактеризуйте прогресивні індустріальні технології товаропостачання.
16. Сучасні технології у перевезенні товарів та їх переваги
17. Тендер як ефективний метод вибору транспортно-експедиційних посередників.
18. Охарактеризуйте соціально-економічне значення роздрібно-торговельної мережі;
19. Надайте аналіз факторів розвитку роздрібно-торговельної мережі.
20. Аналіз показників оцінки стану розвитку роздрібно-торговельної мережі в Україні за останні п'ять років.
21. Організація процесу підготовки товарів до продажу, їх розміщення та викладки в торговому залі;
22. Аналіз сучасних форм та методів продажу товарів.
23. Охарактеризуйте торговельні послуги та їх види.
24. Визначте сучасні поза магазинні форми продажу товарів, їх недоліки і переваги, соціально-економічне значення;
25. Дослідити роль ринків в інфраструктурі внутрішньої торгівлі.
26. Надайте критичну оцінку положень ЗУ «Про захист прав споживачів», які встановлюють права споживачів, а також визначають механізм їх захисту.
27. Надайте аналіз основних засобів та носіїв реклами в торгівлі;
28. Психологічна ефективність застосування рекламних засобів і шляхи її визначення.
29. Надайте визначення основних термінів за ГОСТом «Торгівля. Терміни та визначення». Складіть термінологічний словник.
30. Дослідити основні фінансові результати діяльності торговельного підприємства (за вибором здобувача). Розрахуйте показники ефективності діяльності підприємства.

10. КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ ДО ЕКЗАМЕНУ

1. Сутність торгівлі та функції що вона виконує.
2. Місце торгівлі в економічній системі держави.
3. Сутність та необхідність внутрішньої торгівлі та її форми.
4. Організаційні форми торгівлі та їх характеристика.
5. Сутність та зміст державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.
6. Організаційна побудова торгівлі та її особливість.

7. Сутність та особливості функціонування торговельної організації та торговельної системи.
8. Сутність організаційної культури на торговельному підприємстві. Характеристика організаційних форм торгівлі.
9. Сутність торговельного посередництва як виду підприємницької діяльності.
10. Охарактеризуйте роль та основні функції оптових посередників.
11. Особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю агента та дистриб'ютора.
12. Умови здійснення комісійних та консигнаційних операцій.
13. Умови діяльності комівояжерів.
14. Поняття складу та його ролі в процесі товарного обігу.
15. Зміст торгово-технологічного процесу на складі.
16. Фактори, які впливають на раціональну організацію торгово-технологічного процесу складу.
17. Порядок організації приймання товарів за кількістю та якістю на складах.
18. Сутність стандартизації та сертифікації товарів.
19. Вимоги щодо організації розміщування товарів на складах: умови зберігання, техніка зберігання, способи укладання товарів.
20. Комплекс операцій з відбору та відпуску товарів зі складу оптового торговельного підприємства.
21. Суть і завдання процесу товаропостачання.
22. Вимоги, що ставляться до організації товаропостачання в сучасних умовах.
23. Принципи та форми товаропостачання, які застосовуються у торговельній практиці, їх основні переваги та вади.
24. Методи товаропостачання, що застосовуються у практиці вітчизняної торгівлі: їх основні переваги та вади.
25. Порядок визначення потреби і подання замовлень на завезення товарів.
26. Види графіків та види маршрутів, які розробляються під час проектування системи товаропостачання роздрібною торговельною мережею.
27. Охарактеризуйте можливі варіанти технологій товаропостачання.
28. Технології управління процесами перевезення вантажів різними видами транспорту.
29. Сутність таро обігу та технологія управління витратами по тарі.
30. Принципи організації роздрібною торговельною мережею.
31. Основні ознаки роздрібного торговельного підприємства.
32. Соціально-економічне значення роздрібною торговельною мережею.
33. Основні підходи щодо здійснення територіального розміщення роздрібних торговців.
34. Сучасні підходи до організації вітчизняної торговельною мережею.
35. Процес концентрації роздрібною торговельною мережею.
36. Формула Райлі та порядок розрахування межі охоплення площі обслуговування роздрібного торговця.

37. Мета та рівень спеціалізації роздрібно-торговельної мережі.
38. Показники ефективності функціонування роздрібно-торговельної мережі.
39. Організація стаціонарної торгівлі.
40. Напівстаціонарна торговельна мережа та функції, що вона виконує.
41. Основні підходи до організації посилкової торгівлі.
42. Віртуальна торгівля та основні ознаки, що її характеризують.
43. Форми здійснення пересувної торгівлі.
44. Сутність форм продажу товарів.
45. Методи продажу товарів: традиційні, прогресивні.
46. Характеристика самообслуговування як прогресивного методу продажу товарів.
47. Характеристика продаж товарів за зразками та з відкритим викладенням як прогресивні методи продажу товарів.
48. Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів.
49. Особливості торгівлі у нових формах позамагазинного продажу товарів.
50. Переваги та недоліки торгівлі поштою.
51. Основні умови захисту прав споживачів відповідно до діючого законодавства.
52. Основні правила торговельного обслуговування.
53. Поняття культури торгівлі та фактори, що визначають її рівень.
54. Необхідність торгової реклами та її завдання.
55. Види реклами, їх ґрунтовна характеристика.
56. Особливості зовнішньої та внутрішньої реклами. Їх переваги та недоліки.
57. Рекламні засоби та особливостей їх застосування.
58. Законодавчі особливості застосування рекламного оголошення.
59. Рекламна кампанія, переваги її проведення.
60. Сутність та особливості організації праці в торгівлі.
61. Технологія управління персоналом торговельного підприємства.
62. Розподіл праці на складах за товарно-галузевими, функціональними, кваліфікаційними і поопераційними ознаками.
63. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі.
64. Сутність та призначення доходу від реалізації товарів.
65. Формування та розподіл прибутку торговельного підприємства.
66. Види та джерела формування доходів торговельного підприємства.
67. Види та структура витрат торговельного підприємства.
68. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.
69. Економічні і фінансові показники ефективності діяльності торговельного підприємства та управління його ресурсами.
70. Комплексна оцінка ефективності господарської діяльності торговельного підприємства.

11. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальні завдання навчальним планом не передбачені.

12. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

(«Положення про організацію освітнього процесу в ДДМА», затверджено Вченою радою ДДМА 26.09.2019 р. протокол №2; «Положення про навчальний дистанційний курс і організацію навчального процесу за заочною (заочно-дистанційною) формою в системі Moodle DDMA у ДДМА», затверджено Вченою радою ДДМА 23.06.2017 р. протокол №6).

В процесі вивчення дисципліни використовуються наступні методи навчання:

МН 1. Студентоцентроване навчання – розширення автономії здобувача, здатності до критичного мислення на основі результативного підходу, що передбачає нові підходи до навчання з метою розвитку особистості здобувача з урахуванням його ціннісних орієнтацій.

МН 2. Репродуктивний метод – навчання здобувачів організовується за допомогою практичних вправ та робіт, різних форм самоконтролю, що сприяє формуванню знань, навичок і вмінь у здобувачів, основних розумових операцій (аналіз, синтез, узагальнення тощо).

МН 3. Комбінація лекційних та практичних занять та консультацій (зокрема особистих консультацій з викладачем та використанням системи Moodle) із розв'язанням ситуаційних завдань, які розвивають аналітичні здібності та навички роботи в колективі.

МН 4. Пояснювально-ілюстративний метод – здобувачі одержують знання на лекціях, з навчальної або методичної літератури шляхом конспектування, тезування, анотування, рецензування, під час консультацій з підготовки рефератів та/або доповідей.

МН 5. Евристичний метод – під керівництвом викладача або на основі евристичних вказівок здобувачі активно намагаються знайти рішення висунутих у навчанні, або сформульованих самостійно, пізнавальних завдань, що дозволяє активізувати мислення, викликати зацікавленість до пізнання на практичних заняттях та контрольних точках.

МН 6. Методи стимулювання й мотивації навчальної роботи – здобувачі приймають участь у пізнавальних іграх, моделюванні рольових ситуацій, створенні ситуацій успіху в навчальній роботі, пред'явленні вимог і методів заохочення.

МН 8. Метод проблемного викладу та проблемно-орієнтованого навчання, зокрема з проведенням презентацій – розуміння здобувачами поставленої проблеми та формулювання пізнавальних завдань на основі різних джерел та засобів, уміння проаналізувати поставлене завдання, порівняти різні точки зору та підходи, розуміння логіки та думок викладача, усвідомлення та запам'ятовування.

МН 9. Метод самостійної роботи здобувачів та самостійного навчання – розв’язання практичних завдань та опрацювання теоретичного матеріалу, що виноситься на самостійне вивчення. Самостійна робота з вивченням оприлюднених навчальних матеріалів, зокрема в системі Moodle.

МН 10. Методи організації й здійснення навчальної та наукової діяльності, що поєднує словесні, наочні і практичні методи:

– словесні методи – у вигляді бесіди, інструктажу, лекційного матеріалу, методичних вказівок, співбесід.

– наочні методи, відео методи тощо – проведення лекційних та практичних занять за допомогою презентацій, ілюстрацій, демонстраційного матеріалу, тобто отримання знань завдяки наочному спостереженню.

– практичні методи – за допомогою вправ, практичних прикладів, аналізу статистичних даних, тренувань, тренінгів здобувачі одержують знання та уміння, виконуючі ці практичні дії.

– наукова робота здобувача – наукові дослідження та опрацювання наукової інформації.

МН 11. Активні методи навчання (дискусійні методи) – в будь-яких формах навчання, включаючи лекційні заняття, використовуються елементи дискусії, а саме: обговорення, суперечки, зіткнення позицій, бізнес-симуляції, ділові ігри, тренінги, пояснення, бесіди, дискусії, діалог.

В процесі вивчення дисципліни використовуються наступні активні методи навчання: ділові гри (Т4 -Т7), тренінги (Тема 11,12,13) тощо.

13. МЕТОДИ, КРИТЕРІЙ ТА ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ОЦІНЮВАННЯ

(«Положення про організацію освітнього процесу в ДДМА», затверджено Вченою радою ДДМА 26.09.2019 р. протокол №2; «Положення про навчальний дистанційний курс і організацію навчального процесу за заочною (заочно-дистанційною) формою в системі Moodle DDMA у ДДМА», затверджено Вченою радою ДДМА 23.06.2017 р. протокол №6).

В процесі вивчення дисципліни використовуються наступні методи оцінювання:

МО 1. Попереднє (вхідне) оцінювання знань (письмовий метод або тестування).

МО 2. Поточне оцінювання (письмовий метод або тестування на лекційних та практичних заняттях та/або у системі Moodle, виконання модульних контрольних робіт, виконання індивідуальних завдань, зокрема рефератів).

МО 3. Тематичне або періодичне оцінювання (письмовий метод на лекційних та практичних заняттях, усне опитування або тестування на практичних заняттях та/або у системі Moodle).

МО 7. Оцінювання спроможності здобувача працювати самостійно та в команді;

МО 8. Оцінювання вміння застосовувати творчі підходи в процесі наукового пошуку інформації.

МО 9. Оцінювання якості опрацювання здобувачем літератури, законодавчої бази та електронних джерел за темою дослідження.

МО 10. Підсумкове (семестрове) оцінювання - екзамен (письмовий метод або тестування, зокрема у системі Moodle).

Передбачається використання модульно-рейтингової системи оцінювання знань. Основною формою контролю знань здобувачів в кредитно-модульній системі є складання здобувачами всіх запланованих модулів. Формою контролю є накопичувальна система. Складання модуля передбачає виконання здобувачем комплексу заходів, передбачених семестровим графіком навчального процесу та контролю знань здобувачів, затверджених деканом факультету.

**Графік освітнього процесу та оцінювання знань
з дисципліни в 2 навчальному семестрі для денної форми навчання.**

Вид навчальних занять та контролю	Розподіл між навчальними тижнями																		Вид підсумк ового семестр ового контрол
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Лекції	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	ЕКЗАМЕН
Практ. заняття		2		2		2		2		2		2		2		2		2	
Сам. робота	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	
Консультації					Конс.				Конс.			Конс.					Конс.		
Поточний контроль		ВК		УО		ІЗ1		ІЗ1		УО				ІЗ2		УО			
Модулі	●							М1									●	М1	
Контроль за зміст. модулем №1						К1													
Контроль за зміст. модулем №2												К2							
Контроль за зміст. модулем №3																		К3	
Контроль самостійної роботи				СР									СР				ЗСР		

ВК – вхідний контроль;

УО – поточне усне опитування;

ІЗ– індивідуальне завдання;
К– письмова контрольна робота;
СР – проміжний контроль самостійної роботи;
ЗСР – захист самостійної роботи;
Конс. – консультація

**Система оцінювання знань здобувачів в 2 навчальному семестрі
для денної форми навчання.**

№ п/п	№ мод уля	Форма контролю	№ навч. тижня	Кількість балів		Стислий зміст контрольної точки	Характеристика критеріїв досягнення результату навчання для отримання max кількості балів
				max	min		
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Змістовий модуль №1 (Т1-Т4)	Вхідний контроль	2	10	5	Вхідний контроль проводиться за раніше вивченими базовими дисциплінами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (Макроекономіка, Мікроекономіка, Організація підприємницької та комерційної діяльності, Торговельне підприємництво, Гроші та кредит, Фінанси, Фінансовий аналіз та ін.). ВК передбачає відповіді на знання сутності категорій та проблемні питання.	Здобувач продемонстрував засвоєння навчального матеріалу (знання, уміння та опанування навичок) отримані на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти, бере кваліфіковану участь у дискусії з наведенням аргументації.
2		Усне опитування, УО	2	10	5	Контроль поточної роботи на практичних заняттях (ділова гра за Т4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.)	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, бере кваліфіковану участь у дискусії з наведенням аргументації.
3		Інд. завдання 1, ІЗ1	4	10	5	Індивідуальне завдання виконується у письмовій формі на практичному занятті. Викладачем розроблюється комплект ситуативних завдань та тестів за варіантами. Кожен варіант включає ситуатійне завдання та тести за темами Т1-Т4.	Здобувач у повному обсязі розв'язав ситуатійне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції, виконав тестові завдання.
4		Контрольна робота КР1 зі змістового модуля №1	6	50	30	Контрольна робота виконується у письмовій формі на практичному занятті. Завдання на контрольну роботу включає питання за темами Т1-Т4: 1) питання з теоретичної частини – відповіді на 1 теоретико-проблемне питання; 2) ситуатійне завдання; 3) тестові завдання.	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, у повному обсязі розв'язав ситуатійне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції.
5		Самостійна робота	7	20	10	Проміжний контроль виконання самостійної роботи за змістовим модулем 1.	Оцінювання самостійності та якості виконання завдання на самостійну роботу в ході співбесіди.
Усього за змістовим модулем №1				100	55	Ваговий коефіцієнт змістового модуля 1 в семестрі – 0,3	

1	2	3	4	5	6	7	8
1	Змістовий модуль № 2 (Т5-Т9)	Усне опитування, УО	8	10	5	Контроль поточної роботи на практичних заняттях, (ділова гра за темою Т6. «Технології організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею та управління товарними запасами»).	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, бере кваліфіковану участь у дискусії з наведенням аргументації
2		Інд. завдання 2, ІЗ2	10	10	5	Індивідуальне завдання виконується у письмовій формі на практичному занятті. Викладачем розроблюється комплект ситуативних завдань та тестів за варіантами. Кожен варіант включає ситуативне завдання та тести за темами Т5-Т6.	Здобувач у повному обсязі розв'язав ситуативне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції, виконав тестові завдання.
3		Усне опитування, УО	10	10	5	Контроль поточної роботи на практичних заняттях (ділова гра за темою Т7. «Технології перевезення товарів та організації транспортно-експедиційних операцій»).	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, бере кваліфіковану участь у дискусії з наведенням аргументації
4		Контрольна робота КР2 зі змістового модуля №2	12	50	30	Контрольна робота виконується у письмовій формі на практичному занятті. Завдання на контрольну роботу включає питання за темами Т5-Т9: 1) питання з теоретичної частини – відповіді на 1 теоретико-проблемне питання; 2) ситуативне завдання; 3) тестові завдання.	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, у повному обсязі розв'язав ситуативне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції.
5		Самостійна робота	13	20	10	Проміжний контроль виконання самостійної роботи за темами 5-9.	Оцінювання самостійності та якості виконання самостійної роботи в ході співбесіди.
Усього за змістовим модулем №2				100	55	Ваговий коефіцієнт змістового модуля 2 в семестрі– 0,3	

1	2	3	4	5	6	7	8
1	Змістовий модуль №3 (Т10-Т15)	Усне опитування, УО 2	14	10	5	Контроль поточної роботи на практичних заняттях, (тренінг за темою Т11. «Поza магазинні форми продажу товарів.».	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, взяв кваліфіковану участь у дискусії з наведенням аргументації.
2		Інд. Завдання 2, ІЗ1	14	10	5	Індивідуальне завдання виконується у письмовій формі на практичному занятті. Викладачем розроблюється комплект ситуативних завдань та тестів за варіантами. Кожен варіант включає ситуаційне завдання та тести за темами Т10-Т12.	Здобувач коректно розв'язав ситуаційне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції, виконав тестові завдання.
3		Усне опитування4, УО 3	16	10	5	Контроль поточної роботи на практичних заняттях, (тренінг за темою Т13. «Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі».	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу, взяв кваліфіковану участь у дискусії з наведенням аргументації.
4		Самостійна робота	17	20	10	Контроль виконання самостійної роботи за темами 10-15. Контроль виконання самостійної роботи за дисципліною.	Здобувач надав письмовий звіт про виконання самостійної роботи. Оцінювання самостійності та якості виконання завдання, презентація результатів виконання завдання на самостійну роботу.
5		Контрольна робота КР3 зі змістового модуля №3	18	50	30	Контрольна робота виконується у письмовій формі на практичному занятті. Завдання на контрольну роботу включає питання за темами Т10-Т15: 1) питання з теоретичної частини – відповіді на 1 теоретико-проблемне питання; 2) ситуаційне завдання; 3) тестові завдання.	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу; коректно розв'язав ситуаційне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції; виконав тестові завдання.
Усього за змістовим модулем №3				100	55	Ваговий коефіцієнт змістового модуля 3 в семестрі – 0,4	
Поточний контроль				100	55	-	
Підсумковий контроль				100	55	Здобувач продемонстрував критичне осмислення лекційного та позалекційного матеріалу; коректно та у повному обсязі розв'язав ситуаційне завдання і кваліфіковано аргументував свої пропозиції; виконав тестові завдання, що відповідає програмним результатам навчання з дисципліни.	
Всього				100	55	-	

Система оцінювання знань здобувачів заочної форми навчання

Форма контролю	Кіл-ть балів		Стислий зміст контрольної точки	Характеристика критеріїв досягнення результатів навчання для отримання максимальної кількості балів
	max	min		
1. Підсумкова тестова контрольна робота	100	55	Підсумкова тестова контрольна робота складається із 20-ти тестів за темами Т1-Т15, обраних у випадковому порядку, та виконується студентом індивідуально в системі Moodle DDMA	Здобувач виконав тестові завдання, що відповідають програмним результатам навчання з дисципліни
Усього за підсумкову тестову контрольну роботу	100	55	Ваговий коефіцієнт за підсумкову тестову контрольну роботу – 0,4	
2. Підсумковий екзамен	100	55	Підсумковий екзамен складається із 20-ти тестів та теоретичного (ситуаційного, аналітично-розрахункового) завдання, обраних у випадковому порядку за темами Т1-Т15, та виконується студентом індивідуально в системі Moodle DDMA	Здобувач виконав тестові, теоретичні (ситуаційні, аналітично-розрахункові) завдання та навів аргументовані відповіді, що відповідають програмним результатам навчання з дисципліни
Усього за підсумковий екзамен	100	55	Ваговий коефіцієнт за підсумкову тестову контрольну роботу – 0,6	
Всього	100	55	Здобувач виконав тестові, теоретичні та аналітично-розрахункові завдання та навів аргументовані відповіді, що відповідають програмним результатам навчання з дисципліни	

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання є досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за запланованими результатами навчання навчальної дисципліни.

14. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Лекційні і практичні заняття з дисципліни «Технологія управління торговельною діяльністю» укомплектовано наступним обладнанням:

Мультимедійний проектор VE303G NEC, рік введення в експлуатацію – 2015;

Ноутбук SAMSUNG 540U (NP540U3C), рік введення в експлуатацію – 2016;

Ноутбук Xiaomi Mi Gaming Laptop 15.6 Intel Core i7 (8th Gen.) 16/512Gb GTX 1060 (JYU4143CN) – 2019;

БФП Canon i-SENSYS MF4410, рік введення в експлуатацію – 2016;

Колонки incredible sound R 215, рік введення в експлуатацію – 2018;

системний блок Intel Atom D525, рік введення в експлуатацію – 2015;

монітор Lg e1940s monitor, рік введення в експлуатацію – 2015;

Проекційний екран;

ОС Windows 7, пакет офісних програм Microsoft office 2016,

вільний доступ до Wi-Fi; Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/my/>

15. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

15.1 Методичне забезпечення:

1. Азарян О. М., Локтев М. В., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі: підручник. 2-ге вид., розшир. та доп. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 608 с.
2. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
3. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 780с.
4. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підруч. для студ. ВНЗ. 2-ге вид., переробл. та доп. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 679 с.
5. Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/my/>

15.2. Базова:

6. Азарян О. М., Локтев М. В., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі: підруч. для ВНЗ. Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. 644 с.
7. Балабан П. Ю. Організація торгівлі: навч. посіб. Полтава : ПУЕТ, 2014. 214 с.
8. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 780с.
9. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 20 груд. 1997 р. № 1449 // Бюл. Верхов. Ради України. — 1998. — № 3. — С. 373–380.
10. Краус К. М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку: монографія Полтава : Дивосвіт, 2013. 162 с.
11. Організація торгівлі: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / Апопій В. В. та ін. ; за ред. В. В. Апопія. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 632 с.
12. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». [Електронний ресурс].–Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF>
13. Структурні зміни та сучасні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України: монографія / Апопій В. В., Мішук І. П., Антонюк Я. М. та ін.; [за ред. проф. Апопія В. В.]. – Львів : “Новий Світ – 2000”, 2017. – 440 с.

15.3. Допоміжна:

14. Балабан П.Ю., Тягунова Н.М., Місюкевич В.І., Михайлюкова Н.І. Торговельна логістика / П.Ю. Балабан, Н.М. Тягунова, В.І. Місюкевич В.І. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 148 с.
15. Бланк И.А. Торговый менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488с.
16. Власова Н. О. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія / Н. О. Власова, О. В. Колючкова; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Х. : АдВАТМ, 2012. – 255 с.
17. Гой І.В Підприємництво навч. посібн. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська - Київ, Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
18. Голошубова Н.О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами: навч. посіб. / Н.О. Голошубова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 272 с.
19. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. пособие для нач. проф. образования / Н.В. Гранаткина. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2009. – 240 с.
20. Голошубова Н.О. Збірник ситуаційних задач і тестів з проблем організації торгівлі. – К.: КНТЕУ, 2000. – 185 с.
21. Гончар Л.А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій / Л.А.Гончар. – Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. – 145 с. Економічний словник / [Й. Завадський, Т. Осовська, О. Юшкевич]. – К. : Кондор, 2006. – 356
22. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія / [С. А. Давимука, Л. І. Федулова, Н. М. Попадинець та ін.; за заг. ред. С. А. Давимуки]; ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України”. – Львів, 2016. – 432 с.
23. Перебийніс В.І. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: монографія / В.І. Перебийніс, Л.М.Болдирєва, О.В. Перебийніс. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 201 с.
24. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе: учеб. пособие / И.А. Рамазанов. – М.: Деловая литература, 2002. – 112 с.
25. Сажин І. Як вижити ритейлеру в умовах нової української економіки. І на що робити ставку в розвитку бізнесу / І. Сажин // Forbes Україна. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/opinions/1372185yak-vizhiti-ritejleru-vumovahnovoyi-ukrayinskoyi-ekonomiki>.
26. Тимцуник В.І., Гайдай Ю.В. Роль організаційної культури в діяльності підприємств торгівлі // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=267>
27. Bloom N., Draca M., Van Reenen J. Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. The Review of Economic Studies. 2016. 83 (1). P. 87—117. 11. Atkin, David, Benjamin Faber, Marco GonzalezNavarro. Retail globalization and household welfare: Evidence from Mexico. Journal of Political Economy. 2018. 126.1. P. 1—73.

28. Retail 2020: Tomorrow's shoppers. URL: <https://thebehavioursagency.com/retail-2020-tomorrows-shoppers> .

29. Cohn & Wolfe. PRWeek Global Agency Business Report/ The firm saw strong growth in all regions and almost every market — thanks to its integrated arsenal of digital, social, mobile, and content. May 02, 2016. URL: <https://www.prweek.com/article/1391409/cohn-wolfe-prweek-global-agency-business-report-2016>

30. Franchise Times Top 200 Franchise Systems // Franchise Times: The News and Information Source for Franchising, May 13, 2019. URL: <http://www.franchisetimes.com/pdf/Top-200-Reprint-Book-2018.pdf>. — 52 p.

15.4 WEB–сайти:

31. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

32. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського: www.nbuv.gov.ua

33. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

34. Офіційний портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

35. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

36. Світова організація торгівлі [Електронний ресурс.] – Режим доступу: <http://www.wto.org>

37. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

15.5 Періодичні видання:

38. Науково-практичний господарсько-правовий журнал «Підприємництво, господарство і право». Докладніше: <http://pgr-journal.kiev.ua/>

39. Науковий журнал: «Бізнес інформ». Докладніше: <https://www.business-inform.net/main/>

40. Інформаційно-аналітичний науко метричний журнал «Економіка. Фінанси. Право». Докладніше: <http://efr.in.ua/uk>

41. Науковий журнал: «Економіка і прогнозування». Докладніше: <http://eip.org.ua/>

42. Збірник наукових праць «Приватне право і підприємництво». Докладніше: <https://ndippp.gov.ua/content/приватне-право-і-підприємництво>

43. Збірник наукових праць «Стратегія економічного розвитку України». Докладніше: <http://sedu.kneu.edu.ua/>

44. Міжнародний науково - практичний журнал «Товари і ринки»: Науково-практичний журнал зареєстровано як фахове видання з технічних наук

(технологія продуктів харчування, товаровознавство). Докладніше:
<http://tr.knteu.kiev.ua>

45. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал зареєстровано як фахове видання з економічних та юридичних наук. Докладніше:
<http://zt.knteu.kiev.ua>

46. «Modern Economics»: Електронне наукове видання, входить до Категорії Б електронних періодичних видань, що включаються до переліку наукових фахових видань України з економічних наук. Докладніше:
<https://modecon.mnau.edu.ua/>