

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Рішення вченої ради
Бердянського державного
педагогічного
університету

від 27 квітня 2017 року
(протокол №12)

ТЕХНІКА ВИКОНАННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни
підготовки бакалавра

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

**Бердянськ
2017 рік**

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

кандидат економічних наук, старший викладач Макарова І.А.

Обговорено та рекомендовано методичною радою Бердянського державного педагогічного університету “20” квітня 2017 року, протокол №8

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Техніка виконання торгівельних операцій підприємства» складена відповідно до освітньої програми підготовки фахівців освітнього ступеня бакалавр, галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є відносини і зв'язки, що зумовлюють взаємодію внутрішніх елементів сфери торгівлі як цілісної соціально-економічної системи, а також процеси і дії організуючої спрямованості.

Міждисциплінарні зв'язки: передуює вивченню дисциплін «Стандартизація та сертифікація продукції», «Логістика», «Планування бізнесу» «Оцінка ефективності малого підприємства», після вивчення дисциплін – «Основи підприємництва», «Регіональна економіка», «Системи технологій промисловості», «Економіка підприємства», «Підприємництво в сфері послуг», «Товарно-інноваційна політика підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг», «Організація виробництва», «Стратегія і розвиток бізнесу» «Управління витратами», «Проектний аналіз», «Товарознавство», «Економіка і організація інноваційної діяльності».

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою навчальної дисципліни «Техніка виконання торгівельних операцій підприємства» є формування у студентів сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань про особливості організації і технології, торгових процесів та їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, а також вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Техніка виконання торгівельних операцій підприємства» є: формування системного уявлення про організаційно-економічні та інституціональні основи сучасного підприємництва, що мають місце в умовах мінливого ринкового середовища; засвоєння теоретико-правових питань організації та регулювання різних форм торговельного підприємництва, практики управління суб'єктами підприємницької діяльності в сфері торгівлі та послуг, специфіки електронної торгівлі.

1.3. Згідно з вимогами освітньої програми студенти набувають компетентностей: Здатність виконувати професійну діяльність у відповідності до стандартів якості. Здатність адаптуватися до нових ситуацій у професійній діяльності; Володіти та використовувати знання з теорії та практики. Здатність використовувати для вирішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології, в тому числі і з урахуванням використання навичок ділового спілкування і сучасних методик мовної підготовки.

Здатність до мобільного оперування знаннями, вміння критично мислити та діяти.

Здатність планувати і організовувати діяльність підприємств, організацій, керувати ними та оцінювати їх результати.

Та демонструвати такі результати навчання:

Базові знання з циклу професійної та практичної підготовки.

Здатність користуватися нормативними документами у своїй професійній діяльності, готовність до дотримання чинного законодавства та вимог нормативних документів.

Здатність використовувати професійні знання, вміння, навички для розв'язання практичних завдань в галузі підприємницької діяльності і торгівлі.

Здатність застосовувати інформаційно-комунікаційні технології в професійній діяльності

Здатність обирати інструментальні засоби для обробки економічних даних у відповідності з поставленим завданням, аналізувати результати розрахунків та обґрунтувати отримані висновки

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 6/180 (кредитів ECTS/години).

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Тема 1. Організація і функціональна структура торгівлі.

Загальна характеристика торгівлі як системи. Елементи системи. Суб'єкти системи.

Основні принципи та організаційна структура сфери торгівлі. Організаційні моделі у сфері торгівлі.

Види підприємств, їх організаційно-правові форми.

Тема 2. Товарорух і товаропостачання.

Основні поняття і сутність процесів товароруху і товаропостачання. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Вимоги до організації товаропостачання.

Принципи організації товаропостачання. Форми товаропостачання. Транзитна та складська форми товаропостачання, умови застосування. Централізований і децентралізований методи товаропостачання. Визначення потреби в товарах.

Тема 3. Транспортно-експедиційні операції у торгівлі.

Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Організація 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.

Тема 4. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі.

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 тарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі.

Тема 5. Організаційні основи функціонування підприємств оптової торгівлі.

Сутність та функції оптової торгівлі. Основні напрями розвитку 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.

Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки

Тема 6. Товарні запаси торговельного підприємства, їхнє призначення та класифікація.

Сутність та стадії формування товарних запасів у сфері обігу. Класифікація товарних запасів. Показники використання, обліку і планування товарних запасів.

Методи обліку товарних запасів на торговельному підприємстві.

Тема 7. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення.

Організація оптових закупівель. Форми і методи закупівель товарів у вітчизняного виробництва. Етапи укладення договору.

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.

Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

Тема 8. Організація торгово-технологічних процесів і праці на складах.

Поняття складу. Елементи складського господарства, їх класифікація та види.

Суть складського технологічного процесу, його завдання та складові частини.

Організація виконання операцій технологічного процесу загальнотоварних і спеціальних складів. Загальні засади приймання товарів на складах.

Організація і технологія відбору, підсортування, комплектування, упакування та відпускання товарів зі складу.

Тема 9. Організаційні основи функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі. України

Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Фактори розвитку роздрібно́ї торговельної мережі. Види роздрібно́ї торговельної мережі. Спеціалізація, її основні переваги та недоліки. Типізація магазинів, основні типи магазинів.

Принципи розміщення роздрібно́ї 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 роздрібно́ї торговельної мережі.

Основні шляхи подальшого розвитку роздрібно́ї торгівлі.

Тема 10. Функціональні приміщення магазинів, їх планування і взаємозв'язок.

Функціональний взаємозв'язок основних груп приміщень магазину.

Види технологічного планування.

Нормативне співвідношення видів торгових площ.

Правила розміщення товарних груп.

Тема 11. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.

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 роздрібно́го продажу товарів.

Торговельні послуги та їх види.

Техніко-економічні показники ефективності використання торгової площі магазину.

Тема 12. Формування товарного асортименту та його оптимізація.

Поняття і класифікація асортименту товарів. Розробка асортиментної концепції.

Маркетингові характеристики асортименту.

Сутність оптимізації асортименту. Межі спеціалізації магазинів.

Тема 13. Позамагазинні форми продажу товарів.

Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення.

Поняття дрібно́роздрібно́ї торговельної мережі, її класифікація.

Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля.

Порядок продажу товарів через дрібно́роздрібно́у торговельну мережу.

Організація ярмаркової торгівлі. Організація торгівлі поштою.

Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони.

Тема 14. Організація торгівлі на ринках.

Ринки в інфраструктурі внутрішньої торгівлі. Організація торгівлі на ринку. Особливості торгівлі продовольчими товарами на ринку. Особливості торгівлі непродовольчими товарами на ринку.

Система послуг у торгівлі на ринках.

Тема 15. Норми і правила торговельного обслуговування.

Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації. 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 16. Формування системи торговельного обслуговування у сфері ресторанного господарства.

Особливості підприємницької діяльності в сфері ресторанного господарства.

Порядок створення закладу ресторанного господарства.

Організація обслуговування та особливості виконання торговельних операцій у закладах ресторанного господарства, зокрема в закладах Північного Приазов'я.

Тема 17. Формування системи торговельного обслуговування у сфері зовнішньої торгівлі.

Сутність зовнішньої торгівлі як сфери підприємництва. Процес підприємництва у сфері зовнішньої торгівлі. Підприємництво в сфері надання послуг по обслуговуванню зовнішньої торгівлі.

Тема 18. Формування системи торговельного обслуговування у сфері торговельної нерухомості.

Поняття торговельної нерухомості, її роль та характеристики.

Сутність і види операцій з торговельною нерухомістю.

Тема 19. Формування системи торговельного обслуговування у сфері послуг.

Сутність послуг, їх роль та місце у ринковій економіці. Класифікація та види послуг.

Підприємництво в сфері надання логістичних послуг.

Підприємництво у сфері надання сервісних послуг.

Тема 20. Електронна торгівля.

Сутність і зміст електронної торгівлі. Системи та форми електронної торгівлі. Організація Інтернет-магазину. Вдосконалення торговельної діяльності за допомогою методів SMM.

3. Рекомендована література

1. Аласова Н.О. Економіка ресторанного господарства: навчальний посібник. – Х.: Світ книг, 2013. – 389с.
2. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. – Х.: Світ Книг, 2015. – 452 с.
3. Голошубова Н.О. Організація і технологія торгівлі: навчальний посібник. – К.: КНТЕУ, 2010. – 189с.
4. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Київ. нац. торг.-економ. Ун-т, 2012.- 680 с.
5. ДСТУ 4303:2004 Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. прийнятого наказом Держспоживстандарту від 08.06.04 р. № 130 [Електронний ресурс] // <https://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>
6. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб./ [І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін.] за заг. ред. І. В. Юрка. – Київ: Кондор-Видавництво, 2015. - 304 с
7. Товарознавство і торговельне підприємництво : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [А.А. Мазаракі, Н.В. Притульська, В.А. Осика та ін.] ; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. – 652 с.
8. Юрко І.В. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб. – Харків, 2015. – 304с.

4. Методи навчання:

пояснення, лекція, бесіда, демонстрування, самостійне спостереження, метод усного контролю, метод письмового контролю.

5. Форма підсумкового контролю успішності навчання залік.

6. Система оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою		Оцінка шкалою ЄКТС
	Для підсумкового семестрового контролю, що включає екзамен, курсову роботу, практику	Для підсумкового семестрового контролю, що включає залік	Для всіх видів підсумкового контролю
90-100	відмінно	зараховано	A (відмінно)
65-89	добре		BС (добре)
50-64	задовільно		DE (задовільно)
35-49	незадовільно	не зараховано	FX (незадовільно) з можливістю повторного складання
1-34	незадовільно		F (незадовільно) з обов'язковим повторним вивченням дисципліни