

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 02.03.2025 17:58:51  
Уникальный программный ключ:  
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-  
БАРАНОВСКОГО»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и методической  
работе

Л.В. Крылова  
(подпись)

« 28 » 2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.11.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ НА РЫНКАХ**

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление  
Программа высшего образования – программа бакалавриата  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
Профиль Маркетинг  
Факультет маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс:  
очная форма обучения 3 курс  
очно-заочная форма обучения 4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Донецк  
2024

Рабочая программа учебной дисциплины «Организация торговли на рынках» для обучающихся по направлению подготовки: 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. – для очной формы обучения;
- в 2024 г. – для очно-заочной формы обучения.

**Разработчики:** Казакова Е.Б., профессор, к.э.н., доцент

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела  
Протокол от «\_20\_» 2024 года № 15

Зав. кафедрой

  
(подпись)

И.М. Рвачева  
(фамилия и инициалы)

СОГЛАСОВАНО:

Декан факультета маркетинга и торгового дела

  
(подпись)

Д.В. Махносов  
(фамилия и инициалы)

Дата «\_20\_» февраля 2024 года



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»  
Протокол от «\_28\_» февраля 2024 года № 7

Председатель  Л. В. Крылова  
(подпись)

© Казакова Е.Б., 2024 год  
© ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», 2024 год

## 1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 2,5	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.01 Экономика		
Модулей – 1	Профиль  Маркетинг	Год подготовки	
Смысловых модулей – 3		3-й	4-й
Общее количество часов – 90		Семестр	
		6-й	Летняя сессия
	Лекции		
Количество часов в неделю для очной формы обучения:  аудиторных – 3; самостоятельной работы обучающегося – 2	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Практические, семинарские занятия	
		34 час.	18 час.
		Лабораторные занятия	
		___ час.	___ час.
		Самостоятельная работа	
		34,7 час.	49,8 час.
		Индивидуальные задания*:	
		ЗТМК	ВПР
		Форма промежуточной аттестации:	
экзамен	экзамен		

\* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, ЗТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)

для очно-заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 52/34,7

для очно-заочной формы обучения – 36/49,8

## 2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Цель учебной дисциплины:

формирование у студентов современного научного мировоззрения и системы глубоких специальных знаний об организации, технологии и проектировании предприятий торговли и их влияние на эффективность коммерческой деятельности субъектов рыночных отношений, выработки умений и навыков их использования в практической деятельности предприятий.

### Задачи учебной дисциплины:

обеспечение теоретической подготовки по организации, технологии и проектировании предприятий будущих специалистов в сфере торговли; овладение навыками анализа типовых и индивидуальных проектов предприятий торговли различной специализации и масштабов деятельности; изучение и освоение содержания технологических операций в розничной и оптовой торговли и умение в усовершенствование с целью повышения эффективности работы торговых предприятий; формирование творческого потенциала и его использование при проектировании предприятий торговли; формирование умений творческого поиска резервов совершенствования маркетинговой деятельности предприятия.

## 3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.ДВ.11.02 «Организация торговли на рынках» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг.

При ее освоении используются знания дисциплин: «Коммерческая деятельность».

Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Логистика», «Торговый маркетинг».

## 4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ПК-1.1. Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики ПК-1.2. Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга ПК-1.3. Владеть навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

### знать:

основные виды, классификацию, специализацию и типизацию розничной торговой сети; виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков;  
основные принципы формирования ассортимента товаров в магазине;

основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине и их использования в практической деятельности предприятий;  
основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети;

**уметь:**

организовывать операции торгово-технологического процесса магазина;  
оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли  
анализировать маркетинговую среду предприятия;  
учитывая состояние экономического развития и специфику деятельности предприятия, обоснованно оценивать и выбирать наиболее эффективные типы рынков и формы обслуживания населения;

**владеть:**

методикой планировки функциональных помещений рынков; принципами размещения рынков в городах;  
технологическими операциями по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;  
анализом определения эффективности использования торговых площадей различных типов рынков;  
навыками управления основными характеристиками товаров всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов;

## **5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Модуль 1. Организация и технология построения розничной торговой сети. Смысловой модуль 1. Технология построения розничной торговой сети.**

**Тема 1.** Виды и классификация розничной торговой сети.

**Тема 2.** Специализация и типизация розничной торговой сети.

**Тема 3.** Основные условия и принципы размещения рынков в городах.

**Смысловой модуль 2. Устройство и основы технологической планировки рынков.**

**Тема 4.** Виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков.

**Тема 5.** Функциональные помещения рынков, их планировка и взаимосвязь.

**Тема 6.** Основные принципы определения площадей функциональных помещений рынков.

**Смысловой модуль 3. Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.**

**Тема 7.** Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине.

**Тема 8.** Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине.

**Тема 9.** Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.

## 6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л <sup>1</sup>	п <sup>2</sup>	лаб <sup>3</sup>	инд <sup>4</sup>	СР <sup>5</sup>		л	п	лаб	инд	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Модуль 1. Организация и технологии построения розничной торговой сети</b>												
<b>Смысловой модуль 1. Технология построения розничной торговой сети</b>												
Тема 1. Виды и классификация розничной торговой сети	6,9	2	4			0,9	7	2	2			3
Тема 2. Специализация и типизация розничной торговой сети	6,9	2	4			0,9	7	2	2			3
Тема 3. Основные условия и принципы размещения рынков в городах	6,9	2	4			0,9	6	2	2			2
<b>Итого по смысловому модулю 1</b>	<b>20,7</b>	<b>6</b>	<b>12</b>			<b>2,7</b>	<b>20</b>	<b>6</b>	<b>6</b>			<b>8</b>
<b>Смысловой модуль 2. Устройство и основы технологической планировки рынков</b>												
Тема 4. Виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков	6,9	2	4			0,9	7	2	2			3
Тема 5. Функциональные помещения рынков, их планировка и взаимосвязь	6,9	2	4			0,9	7	2	2			3
Тема 6. Основные принципы определения площадей функциональных помещений рынков	6,9	2	4			0,9	6	2	2			2
<b>Итого по смысловому модулю 2</b>	<b>20,7</b>	<b>6</b>	<b>12</b>			<b>2,7</b>	<b>20</b>	<b>6</b>	<b>6</b>			<b>8</b>
<b>Смысловой модуль 3. Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей</b>												
Тема 7. Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	6,9	2	4			0,9	7	2	2			3
Тема 8. Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	6,9	2	4			0,9	7	2	2			3
Тема 9. Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети	6,9	2	2			2,9	7,2	2	2			3,2

<i>Итого по смысловому модулю 3</i>	<b>20,7</b>	<b>6</b>	<b>10</b>			<b>4,7</b>	<b>21,2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>			<b>9,2</b>
<i>Всего по смысловым модулям</i>	<b>62,1</b>	<b>18</b>	<b>34</b>			<b>10,1</b>	<b>61,2</b>	<b>18</b>	<b>18</b>			<b>25,2</b>
<i>ИК</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Катт</i>	<b>0,9</b>	-	-	-	0,9	-	<b>1,8</b>	-	-	-	1,8	-
<i>СРэк</i>	<b>24,6</b>	-	-	-	24,6	-	<b>24,6</b>	-	-	-	-	<b>24,6</b>
<i>КЭ</i>	<b>2</b>	-	-	-	2	-	<b>2</b>	-	-	-	2	-
<i>Каттэк</i>	<b>0,4</b>	-	-	-	0,4	-	<b>0,4</b>	-	-	-	0,4	-
<i>Контроль</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Всего часов:</b>	<b>90</b>	<b>18</b>	<b>34</b>	-	<b>27,9</b>	<b>10,1</b>	<b>90</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	-	<b>4,2</b>	

- Примечания: 1. л – лекции;  
2. п – практические (семинарские) занятия;  
3. лаб – лабораторные занятия;  
4. инд – индивидуальные занятия;  
5. СР – самостоятельная работа.

### 7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Виды и классификация розничной торговой сети	4	2
2	Специализация и типизация розничной торговой сети	4	2
3	Основные условия и принципы размещения рынков в городах	4	2
4	Виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков	4	2
5	Функциональные помещения рынков, их планировка и взаимосвязь	4	2
6	Методика и порядок расчетов помещений рынков	4	2
7	Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	4	2
8	Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	4	2
9	Основные показатели учета и методика определения эффективности торговых площадей	2	2
<b>Всего:</b>		<b>34</b>	<b>18</b>

### 8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Не предусмотрено учебными планами		
....			
<b>Всего:</b>			

## 9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Виды и классификация розничной торговой сети	0,9	3
2	Специализация и типизация розничной торговой сети	0,9	3
3	Основные условия и принципы размещения рынков в городах	0,9	2
4	Виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков	0,9	3
5	Функциональные помещения рынков, их планировка и взаимосвязь	0,9	3
6	Методика и порядок расчетов помещений рынков	0,9	2
7	Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине	0,9	3
8	Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине	0,9	3
9	Основные показатели учета и методика определения эффективности торговых площадей	2,9	3,2
Всего:		10,1	25,2

## 10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением.

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети

Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- 1) для слепых и слабовидящих:
  - в печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа.
- 2) для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.

## **11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

### **Перечень типовых вопросов для оценивания знаний**

1. Ассортиментная политика торгового предприятия ее оптимизация и эффективность использования.
2. Базисные условия поставок товаров.
3. Виды и состояние розничной торговой сети в Донецком регионе.
4. Классификация и основные типы предприятий розничной торговли.
5. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
6. Методика определения оптимального товарного запаса для склада.
7. Методика определения уровня культуры обслуживания покупателей.
8. Методика расчета площадей функциональных помещений встроенных рынков.
9. Методика расчета площадей функциональных помещений встроено-пристроенных рынков.
10. Методика расчета площадей функциональных помещений отдельностоящих рынков.
11. Общие требования к проектированию и строительству торговых предприятий. Виды торговых зданий, их характеристика.
12. Основные группы помещений магазина, их назначение и взаимосвязь.
13. Основные показатели, характеризующие количественный и качественный состав розничной торговой сети региона
14. Основные типы торговых центров.
15. Основные условия и принципы размещения рынков в городах.
16. Основные условия формирования рыночных отношений.
17. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
18. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
19. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
20. Специализация рынков, тенденции её развития в условиях рыночных отношений.
21. Технологическая планировка торгового зала. Показатели эффективности использования площади торгового зала.
22. Технологическое оборудование для хранения товаров.
23. Типизация рынков и ее использование в практике рационального построения торговой сети.
24. Торгово-технологическое оборудование рынков.
25. Услуги, оказываемые покупателям в торговых предприятиях.
26. Факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.
27. Характеристика форм розничной продажи товаров. Социально-экономическая значимость самообслуживания в торговле.

## **12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

1. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки

направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и очно-заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.;

2. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2018. - Локал. компьютер. сеть НБ.

3. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, ПВ ПО бакалавриат, оч.,заоч. формы обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.

### 13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения\*

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- собеседование, устный, письменный опрос (темы 1,2,3,4,5)	1	5
- реферат (тема 8)	5	5
- доклад, сообщение (тема 6)	5	5
- тестирование (темы 3,4,5,6)	3	9
- разноуровневые задачи и задания (темы 7,8,9)	2	6
- контрольная работа (темы 3,6,9)	5	15
- текущий модульный контроль (темы 3,6,9)	5	15
Промежуточная аттестация	<i>экзамен</i>	<i>60</i>
<b>Итого за семестр</b>	<i>100</i>	

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

Система оценивания по учебной дисциплине по очно-заочной форме обучения\*

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- собеседование, устный, письменный опрос (темы 1,2,3,4,5)	1	5
- реферат (тема 8)	5	5
- доклад, сообщение (тема 6)	5	5
- тестирование (темы 3,4,5,6)	3	9
- разноуровневые задачи и задания (темы 7,8,9)	2	6
- контрольная работа (темы 3,6,9)	5	15

- текущий модульный контроль (темы 3,6,9)	5	15
Промежуточная аттестация	экзамен	60
<b>Итого за семестр</b>	<b>100</b>	

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

### Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации

1. Ассортиментная политика торгового предприятия ее оптимизация и эффективность использования.
2. Виды и состояние розничной торговой сети в Донецком регионе.
3. Классификация и основные типы предприятий розничной торговли.
4. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
5. Методика определения уровня культуры обслуживания покупателей.
6. Методика расчета площадей функциональных помещений встроенных рынков.
7. Методика расчета площадей функциональных помещений встроено-пристроенных рынков.
8. Методика расчета площадей функциональных помещений отдельно стоящих рынков.
9. Общие требования к проектированию и строительству торговых предприятий. Виды торговых зданий, их характеристика.
10. Организация приемки товаров по количеству и качеству.
11. Основные группы помещений магазина, их назначение и взаимосвязь.
12. Основные показатели, характеризующие количественный и качественный состав розничной торговой сети региона
13. Основные типы торговых центров.
14. Основные условия и принципы размещения рынков в городах.
15. Основные условия формирования рыночных отношений.
16. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
17. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
18. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
19. Специализация рынков, тенденции её развития в условиях рыночных отношений.
20. Технологическая планировка торгового зала. Показатели эффективности использования площади торгового зала.
21. Типизация рынков и ее использование в практике рационального построения торговой сети.
22. Торгово-технологическое оборудование рынков.
23. Услуги, оказываемые покупателям в торговых предприятиях.
24. Факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.
25. Характеристика форм розничной продажи товаров. Социально-экономическая значимость самообслуживания в торговле.

### 14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

*Экзамен*

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов		
Смысловый модуль № 1		Смысловый модуль № 2			Смысловый модуль № 3				Текущий контроль	Экзамен	Все виды учебной деятельности
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	60	100
11	5	6	3	2	8	6	6	13			

Примечание. T1, T2, ... T10 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания  
академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

## 15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература:

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 348 с.

### Дополнительная литература:

1. Абрютина, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 506с.

2. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учебник / А. М. Гаджинский. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 324 с.

3. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник для бакалавров / О. Н. Гутникова ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2022. — 256 с.

4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 400 с.

5. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2018 — 307 с.

6. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с.

7. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с.

8. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.

9. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т.1 : монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.] ; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 410 с.

#### **16. Учебно-методические издания:**

1. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.;

2. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2018. - Локал. компьютер. сеть НБ.

3. Организация, технология и проектирование предприятий // Локтев Э.М., Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, Рекламный бизнес, ПВ ПО бакалавриат, оч.,заоч. формы обучения / Э.М. Локтев, Е.И. Манаенко; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2020 . - Локал. компьютер. сеть НБ.

#### **16. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ**

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021– ]. – Текст : электронный.

2. Информиио : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информиио», [2018?– ]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. –

URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008– ]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – Текст. Изображение : электронные.

11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика

12. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

13. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

14. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

15. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

## **17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебная аудитория для проведения лекций, практических занятий, оснащенная учебной мебелью, доской, стендами, структурно-логическими схемами.

Учебная аудитория для проведения практических занятий, оснащенная учебной мебелью, доской, стендами, структурно-логическими схемами.

Учебная аудитория для проведения консультаций и экзамена, оснащенная учебной мебелью, доской, стендами, структурно-логическими схемами, мультимедийными средствами (проектор, ноутбук).

Читальный зал библиотеки №7302 (20 посадочных мест) для проведения самостоятельной работы, оснащенный компьютерами с выходом в сеть Интернет, доступом к электронно-библиотечной системе.

Используемое программное обеспечение: операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM (2005 г.); Microsoft Office 2003 Standard Academic от 14.09.2005 г.; Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 Total Security (бесплатная версия); АБИС "UniLib" (2021 г.); операционная система Windows 10 корпоративная LTSC; Microsoft Office 2019 Professional; Adobe Acrobat Reader (бесплатная версия); 360 Total Security (бесплатная версия); АБИС "UniLib" (2021 г.).

## 18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчества	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании
Казакова Елена Борисовна	Профессор	Донецкий коммерческий институт, 1996г., «Маркетинг», специалист по маркетингу	Кандидат экономических наук, 08.07.05 – экономика торговли и услуг, доцент кафедры маркетинга и торгового дела, «Планирование развития розничной торговой сети»	<p>1.1. Удостоверение о повышении квалификации № 13/3-22-595 ППК от 14.11.2022г., «Организационные и психолого-педагогические основы инклюзивного высшего образования», 72 часа, ФГО УВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»</p> <p>2. Справка о прохождении стажировки б/н от 01.06.2021г., «Повышение профессиональной деятельности», 72 ч., ООО «Хайтек», г. Донецк</p>

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
Б1.В.ДВ.11.02 Организация торговли на рынках**

Направление подготовки 38.03.01

Экономика Профиль: Маркетинг

Трудоемкость учебной дисциплины: 90

з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной дисциплине:

знать: основные виды, классификацию, специализацию и типизацию розничной торговой сети; виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков; основные принципы формирования ассортимента товаров в магазине; основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине и их использования в практической деятельности предприятий; основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети;

уметь: организовывать операции торгово-технологического процесса магазина; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли анализировать маркетинговую среду предприятия; учитывая состояние экономического развития и специфику деятельности предприятия, обоснованно оценивать и выбирать наиболее эффективные типы рынков и формы обслуживания населения; организовывать обеспечение торгового предприятия товарными ресурсами;

владеть: методикой планировки функциональных помещений рынков; принципами размещения рынков в городах; технологическими операциями по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; анализом определения эффективности использования торговых площадей различных типов рынков; навыками управления основными характеристиками товаров всех этапов жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов.

**Компетенции выпускников и индикаторы их достижения**

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-2. Способность к разработке, внедрению и совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик.	ИДК-3 <sub>ПК-2</sub> Знать нормативные правовые акты, регулирующие маркетинговую деятельность, рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики ИДК-3 <sub>ПК-2</sub> Уметь проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга, давать рекомендации по совершенствованию инструментов комплекса маркетинга ИДК-3 <sub>ПК-2</sub> Владеть навыками формирования предложений по совершенствованию товарной, ценовой, сбытовой, коммуникационной политик организации

Наименование смысловых модулей и тем учебной дисциплины:

**Модуль 1. Организация и технология построения розничной торговой сети. Смысловой модуль 1.** Технология построения розничной торговой сети.

**Тема 1.** Виды и классификация розничной торговой сети.

**Тема 2.** Специализация и типизация розничной торговой сети.

**Тема 3.** Основные условия и принципы размещения рынков в городах.

**Смысловой модуль 2.** Устройство и основы технологической планировки рынков.

**Тема 4.** Виды торговых зданий и основные требования к устройству рынков.

**Тема 5.** Функциональные помещения рынков, их планировка и взаимосвязь.

**Тема 6.** Основные принципы определения площадей функциональных помещений рынков.

**Смысловой модуль 3.** Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.

**Тема 7.** Основные принципы и порядок формирования ассортимента товаров в магазине.

**Тема 8.** Основные элементы, формирующие уровень качества обслуживания покупателей в магазине.

**Тема 9.** Основные факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.

Форма промежуточной аттестации: экзамен

Разработчики:

Казакова Е.Б., к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_

(подпись)

Заведующий кафедрой

Рвачева Ирина Михайловна, к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

\_\_\_\_\_

(подпись)