

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



Кафедра підприємництва і права

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

(факультетська вибіркова навчальна дисципліна)

Розробник: Світлана МОРОЗ, доцент кафедри підприємництва і права,
кандидат педагогічних наук, доцент

Полтава
2022 р.

Назва навчальної дисципліни	ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ
Назва структурного підрозділу	Кафедра підприємництва і права навчальнонаукового інституту економіки, управління, права та інформаційних технологій
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	<i>Викладач:</i> Світлана МОРОЗ, к.пед.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права. <i>Контакти:</i> ауд. 484 (навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> svitlana.moroz@pdaa.edu.ua , <i>тел.</i> +380509808232, сторінка викладача https://www.pdaa.edu.ua/people/moroz-svitlana-eduardivna
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень

Заплановані результати навчання

Мета вивчення навчальної дисципліни: формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань, практичних умінь та навичок раціональної організації та технології торгових процесів у різних ланках товароруку та товаропостачання, складського та тарного господарства.

Основні завдання навчальної дисципліни: сформувані у здобувачів вищої освіти системне уявлення про сутність і особливості підприємницької діяльності у торговельній галузі, навчитися використовувати отримані знання для створення і ведення торговельного бізнесу, розвинути навички підприємницького мислення.

Компетентності:	
загальні	спеціальні
ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	ЗК 1. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. ЗК 2. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.
Програмні результати навчання:	
РН 1. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. РН 2. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	

**Програма та структура навчальної дисципліни:
Структура (тематичний план) навчальної дисципліни**

Назви тем	Кількість годин							
	денна форма навчання				заочна форма навчання			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
Тема 1. Індустрія роздрібної торгівлі	16	2	4	10	12	2		10
Тема 2. Сутність, функції та організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	16	2	4	10	12		2	10
Тема 3. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	14	2	2	10	10			10
Тема 4. Товарні склади та організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі	14	2	2	10	10			10
Тема 5. Магазинобудування як елемент мерчандайзингу	14	2	2	10	10			10
Тема 6. Організація процесу роздрібного продажу товарів	16	2	4	10	12	2		10
Тема 7. Організація торгівлі на ринках	14	2	2	10	10			10
Тема 8. Організація торговельного обслуговування покупців	16	2	4	10	10			10
у т. ч. індивідуальні завдання (контрольна робота)	-	-	-	-	34			34
Усього годин	120	16	24	80	120	4	2	114

Оцінювання результатів навчання (денна форма навчання)

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійно і роботи	Презентація	Розв'язув. тестів	
РН 1. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	18	12	2	18	50
РН 2. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	18	12	2	18	50
Разом	36	24	4	36	100

Оцінювання результатів навчання (заочна форма навчання)

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійно і роботи	Контрольна робота	Розв'язув. тестів	
РН 1. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	3	12	17	18	50
РН 2. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	3	12	17	18	50
Разом	6	24	34	36	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма навчання)

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	презентація	розв'язування тестів	
Тема 1. Індустрія роздрібної торгівлі	6	3	2	4,5	15,5
Тема 2. Сутність, функції та організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	6	3		4,5	13,5
Тема 3. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	3	3		4,5	10,5
Тема 4. Товарні склади та організація товаропостачання роздрібною торговельною мережею	3	3		4,5	10,5
Тема 5. Магазинобудування як елемент мерчандайзингу	3	3	2	4,5	10,5
Тема 6. Організація процесу роздрібного продажу товарів	6	3		4,5	13,5
Тема 7. Організація торгівлі на ринках	3	3		4,5	10,5
Тема 8. Організація торговельного обслуговування покупців	6	3		4,5	15,5
Разом	36	24	4	36	100

**Схема нарахування балів з навчальної дисципліни
(заочна форма навчання)**

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	індивід. завдання (контрольна робота)	розв'язування тестів	
Тема 1. Індустрія роздрібної торгівлі		3		4,5	7,5
Тема 2. Сутність, функції та організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	6	3		4,5	13,5
Тема 3. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки		3		4,5	7,5
Тема 4. Товарні склади та організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі		3		4,5	7,5
Тема 5. Магазинобудування як елемент мерчандайзингу		3		4,5	7,5
Тема 6. Організація процесу роздрібного продажу товарів		3		4,5	7,5
Тема 7. Організація торгівлі на ринках		3		4,5	7,5
Тема 8. Організація торговельного обслуговування покупців		3		4,5	7,5
у т. ч. індивідуальні завдання (контрольна робота)			34		34
Разом	6	24	34	36	100

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 120

Кількість кредитів ЄКТС – 4,0

Форма семестрового контролю – залік

Політика навчальної дисципліни

1. Академічна доброчесність:

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0

балів і повинен виконати його повторно. Документи щодо дотримання академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: <https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

Рекомендовані джерела інформації:

Основні:

1. ДСТУ 4303-2004 Торгівля оптова та роздрібна. Терміни та визначення. URL : <http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>.
2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
4. Апопій В. В., Серета С. А., Шутовська Н. О. Основи підприємництва : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2018. 323 с.
5. Торговельне підприємництво: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. Одеса, Бондаренко М.О., 2018. 640 с., іл.

Допоміжні

6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
7. Торговельна логістика: навч. посіб./ П. Ю. Балабан, Н. М. Тягунова, В. І. Місюкевич, Н. І. Михайлюкова. К.: Центр учбової літератури, 2014. 148 с.
8. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник для студентів ВНЗ. 2-ге вид., переробл. Та допов. Київ : КНТЕУ, 2012. 680 с.
9. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Тенденції розвитку ритейлу в Україні. Підприємництво і торгівля, 2019. № 24, С. 22-30. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/26/22>.
10. Оптова торгівля в Україні : монографія / А.А. Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч ; за ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.
11. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: навчальний посібник. К.: КНТЕУ, 2005. 280с.
12. Галич О.А., Мороз С.Е., Калашник О.В. Регіональні аспекти розвитку малого бізнесу і роль вищих навчальних закладів у формуванні підприємницьких компетенцій. Вісник Черкаського університету. Серія : Педагогічні науки, 2018. Вип. 8. С.49-55.
13. Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоєва О.В., Ромащенко О.С. Засади відкриття власного бізнесу: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2018. 148 с. URL: <https://goo.su/926z>.
14. Гуштан Т. В. Типізація, спеціалізація і форматизація як чинники конкурентоспроможності роздрібної торгівлі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3 . С. 432-440.
15. Кашперська А. І. Ринок роздрібної торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.
16. Мороз С.Э., Калашник Е.В., Тимошенко И. В. Электронная торговля и договора розничной купли-продажи в Украине: проблемы, требующие

решений. Экономико-правовые перспективы развития общества, государства и потребительской кооперации: мат-лы III междунар. науч.-практ. интернет-конференции, г. Гомель, 31 марта 2021 г., Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потреб. кооперации», 2021. С.184-189.

17. Мороз С.Е., Калашник О.В. Освітні інновації в системі забезпечення якості підготовки бакалавра торговельної сфери. Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку: мат-ли 5 всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Херсон, 29 трав. 2020 р. Херсон, 2020. С. 460-463.

18. Мороз С.Е., Калашник О.В. Індивідуалізація психолого-педагогічної діяльності, як інструмент формування soft skills сучасного фахівця торговельної сфери. Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку: мат-ли міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Київ, 14 квіт. 2020 р. Київ : КНУБА, 2020. С. 167-169.

19. Мороз С.Е., Руцький В.О., Чергинець С.А. Митний супровід зовнішньоекономічних операцій в умовах зростання обсягів зовнішньої торгівлі Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва : колективна монографія ; за ред. О.В. Калашник, Х.З. Махмудова, І.О. Яснолоб. Полтава : Видавництво ПП «Астрая», 2020. С. 75-81.

20. Юрко І.В. Торговельне підприємництво: навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 232 с.

Інформаційні ресурси мережі Інтернет

21. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL : www.minfin.gov.ua.

22. Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. URL : www.kmu.gov.ua.

23. Електронний каталог Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. URL : www.nbuv.gov.ua.

24. Електронний репозитарій Полтавського державного аграрного університету. URL : <http://dspace.pdaa.edu.ua>