

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій

Кафедра підприємництва і права

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

освітньо-професійна програма
спеціальність

галузь знань
освітній ступінь

Підприємництво


076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**07 Управління та адміністрування
бакалавр**

Розробник: Світлана МОРОЗ, доцент кафедри підприємництва і права,
к.пед.н., доцент

Гарант: Ханлар МАХМУДОВ, професор кафедри підприємництва і
права, д.е.н., професор

Полтава
2022 р.

| | |
|---|---|
| Назва навчальної дисципліни | Організація торгівлі вибіркова дисципліна професійної підготовки |
| Назва структурного підрозділу |  Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра підприємництва і права |
| Контактні дані розробників, 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 |
| Спеціальність | 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність |
| Попередні умови для вивчення навчальної дисципліни | Базові знання з інформатики та комп'ютерної техніки. |

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, розвинути навички використання набутих знань для організації торгівлі і торговельного бізнесу у ринкових умовах господарювання.

| Компетентності: | |
|--|---|
| загальні | спеціальні |
| ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. | СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. |

Програмні результати навчання:

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 17. 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.

Зміст навчальної дисципліни:

Тема 1. Індустрія роздрібної торгівлі.

Тема 2. Сутність, функції та організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.

Тема 3. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки.

Тема 4. Товарні склади та організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі.

Тема 5. Магазинобудування як елемент мерчандайзингу.

Тема 6. Організація процесу роздрібного продажу товарів.

Тема 7. Організація торгівлі на ринках.

Тема 8. Організація торговельного обслуговування покупців.

Розподіл навчальної дисципліни за видами занять та годинами навчання

| Елементи характеристики | Денна форма навчання |
|---------------------------|----------------------|
| Рік навчання (курс) | 3 |
| Семестр | 5 |
| Лекції (годин) | 16 |
| Практичні (годин) | 24 |
| Самостійна робота (годин) | 80 |
| Вид семестрового контролю | залік |

Система нарахування балів

| Накопичування балів з навчальної дисципліни | |
|---|-----------------------------|
| Види навчальної роботи | Максимальна кількість балів |
| Розв'язування тестів | 24 |
| Виконання практичних робіт та їх захист | 42 |
| Реферат/ презентація | 10 |
| Виконання завдань самостійної роботи | 24 |
| Залік | + |
| Максимальна кількість балів | 100,0 |

Політика оцінювання

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.

2. Система оцінювання

Шкала оцінювання

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ЄКТС | Оцінка за національною шкалою |
|--|-------------|-------------------------------|
| 90 – 100 | A | відмінно |
| 82 – 89 | B | добре |
| 74 – 81 | C | |
| 64 – 73 | D | задовільно |
| 60 – 63 | E | |
| 35 – 59 | FX | незадовільно |
| 1 – 34 | F | |

Трудомісткість:

Загальна кількість годин – 120

Кількість кредитів ЄКТС – 4

Форма семестрового контролю – залік

Література та джерела інформації

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. Торговельне підприємництво: підручник / за ред. Фролової Л.В. Одеса, 2018. 640 с.
5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
6. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Організація торгівлі: Підручник; 3-тє вид./ за редакцією Апопія В. В. К.: Центр учбової літератури, 2009. 405 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. Гуштан Т. В. Типізація, спеціалізація і форматизація як чинники конкурентоспроможності роздрібно́ї торгівлі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3 . С. 432-440.
12. Кашперська А. І. Ринок роздрібно́ї торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.
13. 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 потребительской кооперации», 2021. С. 184-189.
14. 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.
15. 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.