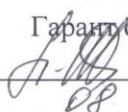


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Гарант освітньої програми
“ 31 ”  О.В. Жарун
2023 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Організація торгівлі»

Освітній рівень: перший (бакалаврський)

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітня програма: «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Факультет: економіки і підприємництва

Умань - 2023 р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань: Уманський НУС, 2023. 20с.

Розробник: к.е.н., доцент Непочатенко О.А. 

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол № 1 від «31» серпня 2023 року

Завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

 (Соколюк С.Ю.)
(підпис)

«30» серпня 2023 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва

Протокол № 1 від «31» серпня 2023 року

Голова  (Мудрак Р.П.)
(підпис)

«31» серпня 2023 року

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 5	Галузь знань: <u>07 «Управління та адміністрування»</u>	Обов'язкова	
Модулів – 2	Спеціальність: <u>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u>	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 3		3-й	3-й
(назва)		Семестр	
Загальна кількість годин - 150		6-й	6-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента - 4	Освітній рівень: перший (бакалаврський) Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	Лекції	
		36 год.	8 год.
		Практичні, семінарські	
		52 год.	4 год.
		Лабораторні	
		- год.	- год.
		Самостійна робота	
		32 год.	108 год.
Індивідуальне завдання – курсова робота 30 год.			
Вид контролю: екзамен			

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета курсу	<ul style="list-style-type: none"> ➤ формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо господарсько-фінансової діяльності підприємства, змісту й окремих напрямів та їх взаємозв'язку, системи показників, що її характеризують.
Завдання курсу	<ul style="list-style-type: none"> ➤ вивчення теоретичних основ і практичних форм функціонування підприємства як основної структурної ланки ринкової економіки, охоплює питання економічної діяльності і пов'язану з нею організацію управління підприємствами відповідно до їх розмірів і галузевої спеціалізації, а також механізми взаємодії суб'єктів економічної діяльності.
Компетентності	<p>ЗК 2. здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 7. здатність працювати в команді</p> <p>ЗК 8. здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>СК 2. здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>СК 3. здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.</p> <p>СК 4. здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>СК 5. здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.</p> <p>СК 7. здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>СК 9. здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур</p> <p>СК 12. здатність ефективно контролювати дотримання правил торгівлі, зберігання товарів</p>
Програмні результати навчання	<p>ПРН 1. використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.</p> <p>ПРН 2. застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>ПРН 7. демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати</p> <p>ПРН 11. демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці</p> <p>ПРН 13. використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>ПРН 14. вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p>

	<p>ПРН 15. оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів</p> <p>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.</p> <p>ПРН 19. застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм</p> <p>ПРН 21. застосовувати одержані знання й уміння для контролю за виконанням дотримання правил торгівлі, зберігання товарів.</p>
--	--

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1.

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі

Тема 1. Підприємства торгівлі, їх види

Соціальна структура сфери торгівлі. Прості організаційно-правові форми підприємств торгівлі. Складні організаційно-правові форми підприємств торгівлі. Класифікація та характеристика підприємств торгівлі.

Тема 2. Роздрібна торговельна мережа

Поняття роздрібно-торговельної мережі. Види роздрібно-торговельної мережі, класифікація підприємств роздрібно-торговельної мережі. Вимоги щодо побудови роздрібно-торговельної мережі. Розміщення магазинів у містах і сільській місцевості. Улаштування та основи технологічного планування магазинів. Спеціалізація і типізація торговельної мережі. Формування асортименту товарів у роздрібно-торговельній мережі

Тема 3. Організація роздрібного продажу товарів та обслуговування покупців

Сутність роздрібного продажу товарів. Форми продажу товарів. Методи продажу товарів і умови їх застосування. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині. Методи активізації продажу товарів.

Тема 4. Торговельно-технологічні процеси у магазинах, товарозабезпечення роздрібних торговельних підприємств

Організація управління торговельно-технологічним процесом у магазині. Організація праці персоналу магазину. Режим роботи та умови праці в магазині. Організація матеріальної відповідальності в магазині. Сутність товаропостачання. Вплив факторів на організацію товаропостачання. Вимоги до організації товаропостачання. Ефективні форми і методи товаропостачання.

Змістовий модуль 2. Організація передпродажного процесу

Тема 5. Складське господарство у торгівлі, технологічні процеси на товарних складах

Призначення і функції складів, їх класифікація. Вимоги до влаштування складів. Види складських приміщень і їх планування. Технологічне устаткування складів. Складський технологічний процес і принципи його організації. Організація приймання товарів на складах. Розміщення, укладання і зберігання товарів. Порядок відпуску товарів зі складу. Техніко-економічні показники роботи складів. Організація управління торговельно-технологічним процесом на складі. Структура апарату складу і функції його працівників.

Тема 6. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій

Роль транспорту в торгівлі і характеристика основних транспортних засобів. Організація перевезень товарів залізничним транспортом. Особливості

перевезення товарів водним і повітряним транспортом. Організація перевезень товарів автомобільним транспортом.

Тема 7. Реклама у торгівлі

Поняття, сутність та завдання реклами. Види рекламних засобів та умови їх застосування. Організація реклами в магазині. Сучасні напрямки розвитку рекламної діяльності.

Тема 8. Тара і тарні операції в торгівлі

Роль тари в торговельно-технологічному процесі. Класифікація та характеристика основних видів тари. Уніфікація, стандартизація та якість тари. Організація тарного господарства в торгівлі.

Змістовий модуль 3. Організація торгівлі за видами діяльності

Тема 9. Особливості і правила продажу окремих груп товарів

Порядок заняття торговельною діяльністю. Правила обслуговування населення. Правила продажу основних груп продовольчих товарів. Правила продажу основних груп непродовольчих товарів. Порядок обміну і повернення товарів.

Тема 10: Особливі форми продажу товарів

Комісійний продаж непродовольчих товарів. Продаж товарів у кредит. Продаж товарів на аукціонах. Особливості реалізації уцінених товарів. Торгівля ношеним одягом – «секонд-хенд». Організація дрібнороздрібної торгівлі. Торгівля на базарах і ярмарках. Посилкова торгівля.

Тема 11. Підприємства гуртової торгівлі. Послуги підприємств гуртової торгівлі

1. Гуртова торгівля — важливий посередник у доведенні товарів від виробників до споживачів.
2. Функції гуртової торгівлі в умовах ринкової економіки.
3. Види підприємств, що здійснюють гуртову торгівлю.
4. Послуги, що надають гуртові підприємства партнерам.
5. Організація гуртової закупівлі товарів.

Тема 12: Організація торгівлі на ринках

Сутність торгівлі на ринках. Основні види торгівлі на ринках, класифікація ринків. Загальні вимоги до підприємств ринку. Основні види обладнання в ринковому господарстві. Організація торгівлі на продовольчих ринках. Організація торгівлі на непродовольчих ринках.

Тема 13: Функціонування товарних бірж

Товарна біржа як інфраструктурний елемент ринку. Роль товарної біржі у формуванні цін в Україні в умовах економічної кризи. Функції товарних бірж, що виникають в умовах ринкової економіки. Характеристика основних класифікаційних груп товарних бірж. Правове регулювання діяльності товарної біржі та її підрозділів в Україні.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усьог о	у тому числі					усьо го	у тому числі				
		л	п	ла б	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі												
<i>Тема 1. Підприємства торгівлі, їх види</i>	8	2	4			2	8	1				7
<i>Тема 2. Роздрібна торговельна мережа</i>	8	2	4			2	8	1	1			6
<i>Тема 3. Організація роздрібногo продажу товарів та обслуговування покупців</i>	8	2	4			2	8					8
<i>Тема 4. Торговельно-технологічні процеси у магазинах, товарозабезпечення роздрібних торговельних підприємств*</i>	8	2	4			2	8	1	1			6
Разом за ЗМ 1	32	8	16			8	32	3	2			27
Змістовий модуль 2. Організація передпродажного процесу												
<i>Тема 5. Складське господарство у торгівлі, технологічні процеси на товарних складах.</i>	8	2	4			2	8					8
<i>Тема 6. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій</i>	8	2	4			2	8	1				7
<i>Тема 7. Реклама у торгівлі</i>	8	2	4			2	8	1	1			6
<i>Тема 8. Тара і тарні операції в торгівлі</i>	8	2	4			2	8					8
Разом за ЗМ 2	32	8	16			8	32	2	1			29
Змістовий модуль 3. Організація торгівлі за видами діяльності												
<i>Тема 9. Особливості і правила продажу окремих груп товарів</i>	11	4	4			3	11					11
<i>Тема 10. Особливі форми продажу товарів</i>	11	4	4			3	11	1	1			9
<i>Тема 11. Підприємства гуртової торгівлі. Послуги підприємств гуртової торгівлі</i>	11	4	4			3	11	1				10
<i>Тема 12. Позамагазинні форми продажу товарів</i>	11	4	4			3	11	1				10
<i>Тема 13. Функціонування товарних бірж</i>	12	4	4			4	12					12
Разом за ЗМ 3	56	20	20			16	56	3	1			52
Всього за Модуль 1	120	36	52			32	120	8	4			108

Модуль 2										
Курсова робота	30					30	30			30
Разом за два модулі	150	36	52			62	150			138

*залучений представник роботодавця для спільного проведення аудиторних зайнять

5. Теми семінарських та практичних занять

Назва теми	Кількість годин	
	ДФН	ЗФН
Модуль 1		
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі		
<i>Тема 1. Підприємства торгівлі, їх види</i>	4	
<i>Тема 2. Роздрібна торговельна мережа</i>	4	1
<i>Тема 3. Організація роздрібногo продажу товарів та обслуговування покупців</i>	4	
<i>Тема 4. Торговельно-технологічні процеси у магазинах, товарозабезпечення роздрібних торговельних підприємств</i>	4	1
Змістовий модуль 2. Організація передпродажного процесу		
<i>Тема 5. Складське господарство у торгівлі, технологічні процеси на товарних складах.</i>	4	
<i>Тема 6. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій</i>	4	
<i>Тема 7. Реклама у торгівлі</i>	4	1
<i>Тема 8. Тара і тарні операції в торгівлі</i>	4	
Змістовий модуль 3. Організація торгівлі за видами діяльності		
<i>Тема 9. Особливості і правила продажу окремих груп товарів</i>	4	
<i>Тема 10. Особливі форми продажу товарів</i>	4	1
<i>Тема 11. Підприємства гуртової торгівлі. Послуги підприємств гуртової торгівлі</i>	4	
<i>Тема 12. Позамагазинні форми продажу товарів</i>	4	
<i>Тема 13. Функціонування товарних бірж</i>	4	
Всього	52	4

6. Самостійна робота

Перелік завдань для самостійного вивчення	Кількість годин	
	ДФН	ЗФН
Модуль 1		
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі		
<p><i>Тема 1. Підприємства торгівлі, їх види</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття і сутність процесу товароруху. 2. Фактори, що впливають на процес товароруху. 3. Принципи та умови раціональної побудови процесу товароруху. 4. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі. 5. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності <p>Питання для самоконтролю:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрийте поняття і сутність процесу товароруху. 2. Назвіть фактори, що впливають на процес товароруху. 3. Назвіть принципи та умови раціональної побудови процесу товароруху. 	2	7

<p>Тема 2. Роздрібна торговельна мережа</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність поняття “торговельне підприємство”. 2. Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців 3. Основні торгові та технологічні функції магазинів. 4. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі. 5. Види магазинів з урахуванням їх товарної спеціалізації. 6. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торгівлі. 7. Типізація підприємств роздрібної торгівлі. 8. Роль конкуренції в розвитку роздрібної торгівлі. <p>Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрийте сутність поняття “торговельне підприємство”. 2. Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. 3. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі. 4. Назвіть основні торгові та технологічні функції магазинів. 5. Перелічіть показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торгівлі. 	2	6
<p>Тема 3. Організація роздрібною продажу товарів та обслуговування покупців</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Система основних елементів, що визначають рівень обслуговування покупців у магазині, і основні показники, які характеризують ці елементи. 2. Система показників і методика оцінювання рівня культури обслуговування покупців у магазині. 3. Шляхи підвищення рівня культури торговельного обслуговування у сучасних умовах. <p>Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте систему показників і методику оцінювання рівня культури обслуговування покупців у магазині. 2. Яку роль відіграє система показників і методика оцінювання рівня культури обслуговування покупців у магазині? 3. Назвіть основні елементи, що визначають рівень обслуговування покупців у магазині. 	2	8
<p>Тема 4. Торговельно-технологічні процеси у магазинах, товарозабезпечення роздрібних торговельних підприємств</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль торговельних меблів у раціональній організації торговельно-технологічного процесу. 2. Класифікація меблів для торговельних підприємств. 3. Типи меблів для торговельних підприємств. 4. Експлуатаційно-технічні, економічні, ергономічні, естетичні та санітарно-гігієнічні вимоги до меблів для торговельних приміщень. 5. Торговельний інвентар. 6. Торговельне холодильне обладнання. 7. Торговельне вимірювальне обладнання. 8. Контрольно-касове обладнання. 9. Вибір типів і моделей торговельного обладнання, визначення його оптимального набору. <p>Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Охарактеризуйте торговельне вимірювальне обладнання. 2. Яку роль торговельні меблі відіграють у раціональній організації торговельно-технологічного процесу? 3. Експлуатаційно-технічні, економічні, ергономічні, естетичні та санітарно-гігієнічні вимоги до меблів для торговельних приміщень. 4. Вибір типів і моделей торговельного обладнання, визначення його оптимального набору. 5. Торговельний інвентар. 	2	6
Змістовий модуль 2. Організація передпродажного процесу		

<p>Тема 5. Складське господарство у торгівлі, технологічні процеси на товарних складах.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль складів у процесі товароруку. 2. Основні функції складів. 3. Класифікація складів: за характером виконуваних функцій; за асортиментними ознаками; з урахуванням режимів зберігання; за поверховістю й висотою складських приміщень; за ступенем механізації технологічних процесів; з урахуванням зовнішніх транспортних зв'язків; за облаштуванням. 4. Нові види складів: дрібнооптові, митні, ліцензійні, консигнаційні, гарантованого зберігання. 5. Технологічні та загальнотехнічні вимоги до обладнання складів. <p>Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Яка роль складів у процесі товароруку? 2. Назвіть основні функції складів. 3. Класифікація складів: за характером виконуваних функцій; за асортиментними ознаками; з урахуванням режимів зберігання; за поверховістю й висотою складських приміщень; 4. Нові види складів: дрібнооптові, митні, ліцензійні, консигнаційні, гарантованого зберігання. 5. Технологічні та загальнотехнічні вимоги до обладнання складів. 	2	8
<p>Тема 6. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль транспорту у перевезенні товарів. 2. Характеристика основних транспортних засобів. 3. Управління транспортом. 4. Планування перевезення товарів. <p style="text-align: center;">Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Яку роль відіграє транспорт у перевезенні товарів? 2. Охарактеризуйте основні транспортні засоби. 3. Управління транспортом. 4. Планування перевезення товарів 	2	7
<p>Тема 7. Реклама у торгівлі</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність і призначення інформаційної та організаційно-комерційної діяльності. 2. Види й класифікація інформаційної та організаційно-комерційної діяльності. 3. Умови надання інформаційних та організаційно-комерційних послуг. 4. Продукти інформаційної та організаційно-комерційної діяльності й методи їх оцінювання. <p style="text-align: center;">Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Яке призначення інформаційної та організаційно-комерційної діяльності? 2. Які види інформаційної та організаційно-комерційної діяльності Ви знаєте? 3. Назвіть умови надання інформаційних та організаційно-комерційних послуг. 4. Продукти інформаційної та організаційно-комерційної діяльності й методи їх оцінювання. 	2	6
<p>Тема 8. Тара і тарні операції в торгівлі</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прийняття тари. 2. Повернення багатооборотної тари. 3. Основні правила повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків і розрахунків за них. 4. Правила перевезення тари. 5. Витрати і втрати тари, шляхи їх зниження. 6. Вітчизняний і зарубіжний досвід виробництва тари і пакувальних матеріалів, їх повторного використання, переробки та утилізації. 7. Розкривання і зберігання тари. <p style="text-align: center;">Питання для самоконтролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прийняття тари. 	2	8

2. Повернення багатооборотної тари. 3. Основні правила повторного використання дерев'яної, картонної тари та паперових мішків і розрахунків за них. 4. Правила перевезення тари. 5. Витрати і втрати тари, шляхи їх зниження.		
Змістовий модуль 3. Організація торгівлі за видами діяльності		
Тема 9. Особливості і правила продажу окремих груп товарів 1. Класифікація форм роздрібного продажу товарів. Фактори, які впливають на вибір форм роздрібного продажу товарів. 2. Самообслуговування як одна з найефективніших форм роздрібного продажу товарів. 3. Вимоги до організації процесу продажу товарів у магазинах самообслуговування. 4. Зарубіжний досвід організації роботи магазинів самообслуговування. 5. Організація продажу товарів у магазинах за зразками. Питання для самоконтролю 1. Самообслуговування як одна з найефективніших форм роздрібного продажу товарів. 2. Зарубіжний досвід організації роботи магазинів самообслуговування. 3. Які вимоги до організації процесу продажу товарів у магазинах самообслуговування? 4. Яка сутність торгівлі на ринках? 5. Організація продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу.	3	11
Тема 10. Особливі форми продажу товарів 1. Класифікація, види і характеристика позамагазинних форм роздрібного продажу товарів. 2. Вітчизняний і зарубіжний досвід позамагазинних форм роздрібного продажу товарів. 3. Організація продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу. 4. Торгівля на ринках. 5. Класифікація і характеристика послуг, які надаються покупцям на підприємствах роздрібно торгівлі. 6. Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів.	3	9
Тема 11. Підприємства гуртової торгівлі. Послуги підприємств гуртової торгівлі 1. Типи оптових підприємств. 2. Поняття “посередницька діяльність”, “оптовий посередник”. 3. Класифікація і характеристика видів оптових підприємств. 4. Послуги оптових підприємств. Форми оптової реалізації товарів. 5. Стан організації оптового ринку споживчих товарів і послуг в Україні та у країнах з розвинутою ринковою економікою. 6. Основні напрями реформування оптової ланки в Україні: створення оптових продовольчих ринків і нових видів оптових посередників, розширення кола їх функцій та послуг. Питання для самоконтролю 1. Назвіть типи оптових підприємств. 2. Розкрийте поняття “посередницька діяльність”, “оптовий посередник”. 3. Охарактеризуйте види оптових підприємств. 4. Послуги оптових підприємств. 5. Які Ви знаєте форми оптової реалізації товарів? 6. Стан організації оптового ринку споживчих товарів і послуг в Україні та у країнах з розвинутою ринковою економікою.	3	10
Тема 12: Організація торгівлі на ринках 1. Сутність торгівлі на ринках. 2. Основні види торгівлі на ринках, класифікація ринків. 3. Загальні вимоги до підприємств ринку. 4. Основні види обладнання в ринковому господарстві.	3	10

5. Організація торгівлі на продовольчих ринках. 6. Організація торгівлі на непродовольчих ринках. Питання для самоконтролю 1. Назвіть основні види торгівлі на ринках 2. Назвіть основні види торгівлі на ринках. 3. Які особливості організації торгівлі на продовольчих ринках? 4. Які особливості організації торгівлі на непродовольчих ринках?		
Тема 13: Функціонування товарних бірж 1. Біржові товари на товарній біржі та їх характеристика. 2. Характерні особливості речового біржового товару на українських біржах. 3. Основні види біржових угод на товарній біржі. 4. Механізм торгівлі на товарних біржах. Особливості біржової гри – спекуляції на біржових торгах. 5. Забезпечення виконання біржових угод. 6. Товарний арбітраж в біржовій діяльності. Питання для самоконтролю 1. Класифікація товарів на біржах 2. Які особливості речових бірж в Україні? 3. Назвіть основні види біржових угод. 4. Що таке «товарний арбітраж»?	4	12
Всього	32	108

7. Індивідуальна робота

Навчальним планом з вивчення дисципліни «Організація торгівлі» передбачено написання курсової роботи як форми індивідуальної науково-дослідної роботи студентів. Виконання курсової роботи є завершальним етапом вивчення дисципліни «Організація торгівлі» і має своєю метою: розширення, закріплення і систематизацію теоретичних знань, придбання навиків практичного застосування цих знань при рішенні конкретної виробничої, економічної задачі; розвиток навиків ведення самостійних досліджень, оптимізації економічних рішень; набуття досвіду обробки, аналізу і систематизації результатів теоретичних дослідження та практичних розрахунків.

7.1. Курсова робота

Кожний студент отримує індивідуальне завдання на курсову роботу з тематики робіт. Обов'язкові вимоги до змісту, структури, форми подання й обсягу курсової роботи встановлюються методичними вказівками для виконання курсової роботи.

Оформлену і зброшуровану курсову роботу студент зобов'язаний представити на кафедру в установлений термін, але не пізніше чим за два тижні до захисту. Дата отримання роботи фіксується методистом кафедри на титульному аркуші курсової роботи. Без реєстрації робота вважається за нездану.

Термін перевірки і рецензування курсової роботи з того часу, коли викладач узяв її на перевірку, складає 10 днів.

Якщо курсова робота містить значні недоліки, то вона не допускається до захисту, а відправляється на доопрацювання, після чого знову подається на перевірку викладачу.

Виконана до вимог робота допускається до захисту і має бути захищена у встановлені строки до складання іспиту.

При оцінці роботи враховується глибина опрацювання і широта обхвату теми, ступінь використання джерел, уміння аналізувати зібраний матеріал, грамотність та стиль викладу, якість технічного оформлення роботи, якість доповіді студента і його відповідей на питання та критичні зауваження.

Перелік тем курсових робіт

1. Правила продажу товарів в магазині.
2. Організація і технологія роздрібної торгівлі продовольчими товарами, шляхи її вдосконалення.
3. Організація і технологія роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, шляхи її вдосконалення.
4. Процес продажу та обслуговування покупців у магазині та шляхи його вдосконалення.
5. Місцезнаходження роздрібних торгових підприємств, його вплив на ефективну торгівлю.
6. Розвиток додаткових послуг в роздрібній торгівлі.
7. Мерчендайзинг в магазині як мистецтво продавати товари.
8. Рекламно-інформаційна підтримка в системі мерчендайзингу.
9. Процес ухвалення рішення про покупку як методологічний підхід до організації мерчендайзингу.
10. Мерчендайзинг як засіб створення іміджу магазину.
11. Оформлення магазину як фактор ефективної торгівлі.
12. Сучасні технології стимулювання збуту в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами.
13. Сучасні технології стимулювання збуту в роздрібній торгівлі продовольчими товарами.
14. Організація маркетингового управління торговим процесом в роздрібному торговельному підприємстві.
15. Атмосфера магазину, фактори що її формують.
16. Управління персоналом магазину.
17. Формування і управління асортиментом товарів в роздрібному торговельному підприємстві.
18. Організація роздрібної торгівлі та шляхи її вдосконалення.
19. Стан та шляхи вдосконалення роздрібної торгівлі непродовольчими товарами.
20. Завдання і основні напрямки вдосконалення торговельного обслуговування покупців.
21. Стан та шляхи вдосконалення роздрібної торгівлі продовольчими товарами.
22. Удосконалення організації і технології процесу купівлі - продажу в магазині з торгівлі товарами повсякденного попиту.
23. Удосконалення організації і технології процесу купівлі - продажу в магазині самообслуговування.
24. Організація комісійної торгівлі непродовольчими товарами та шляхи її вдосконалення.
25. Організація роботи дрібнороздрібних торгових підприємств і шляхи її вдосконалення.
26. Культура обслуговування покупців в магазині та шляхи її підвищення.
27. Активні форми продажу і їх ефективність.
28. Сучасні форми і методи роздрібного продажу товарів, їх ефективність.

Методи навчання

Лекція - основна форма проведення навчальних занять у вищому навчальному закладі, призначених для засвоєння теоретичного матеріалу. Як правило, лекція є елементом курсу лекцій, який охоплює основний теоретичний матеріал окремої або кількох тем навчальної дисципліни. Тематика курсу лекцій визначається робочою навчальною програмою.

Проблемна лекція - спрямовані на розвиток логічного мислення студентів, коло питань теми обмежується двома – трьома ключовими моментами, використовується досвід закордонних навчальних закладів з роздачею студентам під час лекції друкованого матеріалу та виділенням головних висновків з питань, що розглядаються. При читанні лекцій студентам даються питання для самостійного міркування, на які лектор відповідає сам, не чекаючи відповідей студентів.

Практичне заняття - форма навчального заняття, при якій викладач організує детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння і навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом відповідно сформульованих завдань.

Семінарське заняття - форма навчального заняття, при якій викладач організує дискусію навколо попередньо визначених тем, до котрих студенти готують тези виступів на підставі індивідуально виконаних завдань.

Семінари – дискусії – передбачають обмін думками і поглядами учасників семінару по темі що розглядається, а також розвивають мислення, допомагають формувати висновки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

Мозкові атаки – це метод розв'язання невідкладних завдань за дуже обмежений час. Сутність його полягає в тому, щоб за невеликий проміжок часу висловити як найбільшу кількість ідей, обговорити і здійснити їх колекцію.

Презентації – виступи перед аудиторією. Використовуються для представлення певних досягнень роботи групи, звіту про виконання індивідуальних завдань, інструктажу, демонстрації нових наукових розробок за допомогою мультимедійних засобів.

Індивідуальні завдання з дисципліни «Організація торгівлі» (контрольна робота, тематичні тести, кросворди, тези доповідей та наукові статті) виконуються студентом самостійно при консультуванні викладачем. Допускаються випадки виконання комплексної тематики кількома студентами.

9. Методи контролю

Оцінювання знань, умінь і навичок студентів з дисципліни враховує всі види занять передбачених навчальним планом, який передбачає лекційні, семінарські та практичні заняття, а також самостійну роботу і виконання індивідуальних завдань.

Перевірка та оцінювання теоретичних знань та практичних навичок студентів може проводитись за такими формами контролю:

1. Поточний контроль.
2. Проміжний контроль.
3. Підсумковий контроль.

1. Поточний контроль включає:

- оцінювання знань студентів під час семінарських і практичних занять;
- підготовка рефератів та кейсів;
- виконання індивідуальних завдань.

Оцінювання знань студентів проводяться за 3-бальною шкалою за такими критеріями:

- 1) розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;
- 2) ступінь засвоєння фактичного матеріалу;
- 3) уміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій (кейсів), розв'язанні задач;
- 4) обізнаність з основною та додатковою літературою;
- 5) логіка, структура, стиль викладу матеріалу при виступах в аудиторії, вміння захищати свою позицію та здійснювати узагальнення інформації, отриманої з інших доповідей.

Оцінка “відмінно” – що відповідає 3 балам, може бути отримана студентом за відповідності усім зазначеним вище критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує оцінку на відповідну кількість балів.

2. Проміжний (тестовий) контроль здійснюється за допомогою тестів, що проводяться у терміни, передбачені графіком навчального процесу. Тест містить запитання одиничного (множинного або впорядкованого) вибору та завдань щодо перевірки знань основних категорій курсу.

3.Проведення підсумкового контролю. Підсумковий контроль проводиться у формі диференційованого заліку або заліку з конкретної навчальної дисципліни в обсязі навчального матеріалу, визначеного навчальною програмою, і в терміни, встановлені навчальним планом.

Для підведення підсумків роботи студентів з вивчення курсу “Організація торгівлі” підсумовується кількість отриманих балів з усіх видів контролю за роботу протягом семестру (поточний та проміжний контроль) та за результатами іспиту (підсумковий контроль). Таким чином, загальна оцінка за знання курсу відображає всі складові навчального процесу.

10. Розподіл балів при рейтинговій системі оцінювання з навчальної дисципліни «Організація торгівлі» за Модуль 1

Денна форма навчання

Кількість балів за ЗМ	Змістовний модуль 1					Змістовний модуль 2					Змістовний модуль 3					Підсумковий контроль 30	Загальна сума балів 100
	25					20					25						
Теми	T1	T2	T3	T4	МК 1	T5	T6	T7	T8	МК 2	T9	T10	T11	T12	T13	МК 3	
Кількість балів за змістовими модулями і модульний контроль	4	5	4	5	7	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	7	

Заочна форма навчання

Кількість балів за ЗМ	Змістовний модуль 1				Змістовний модуль 2				Змістовний модуль 3					Підсумковий контроль 30	Загальна сума балів 100
	12				12				16						
Теми	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13		
Кількість балів	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3		

за змістовими модулями і модульний контроль															
Контрольна робота	30														

Критерії оцінки курсових робіт

Курсова робота оцінюється за 100 бальною шкалою.

Згідно з регламентом студент зобов'язаний подати роботу викладачеві дисципліни на перевірку до певної дати для отримання від нього рецензії з оцінкою дослідження. У разі недотримання студентом календарного графіка виконання курсової роботи, студент не допускається до її захисту, а відповідно, до підсумкового контролю з дисципліни.

Таким чином, якість виконання даного індивідуального науково-дослідного завдання оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів, а результати його захисту оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів.

Критерії оцінювання знань студентів при виконанні та захисті курсової роботи Модуль 2

	1. Текст курсової роботи	70 балів
1.1	Загальні вимоги до тексту роботи: Таким чином, якість виконання даного індивідуального науково-дослідного завдання оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів, а результати його захисту оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів.	25 балів
1.1.1	Наявність та чіткість формування мети і завдання дослідження	3
1.1.2	Відповідність логічної побудови роботи назві теми, а також поставленим цілям і завданням, пропорційність структури роботи	3
1.1.3	Правильність оформлення списку літератури (порядок розміщення, повнота, сучасність, відсутність помилок)	2
1.1.4	Наявність, якість ілюстративних матеріалів (рисуноків, схем, діаграм, графіків, таблиць) у тексті роботи та відповідність їх оформлення встановленим критеріям (вимогам)	3
1.1.5	Правильність оформлення роботи (нумерація сторінок, оформлення титульного аркуша, дотримання вимог до розміру полів, шрифту, міжрядкового інтервалу та інше), відсутність редакційних помилок	4
1.1.6	Повнота і відповідність висновків змісту роботи	10
1.2	Вимоги до змісту курсової роботи:	45 балів
1.2.1	Якість і глибина теоретико-методологічного аналізу проблеми. Наявність та якість критичного огляду літературних джерел. Наявність наукової полеміки. Етика цитування (наявність посилань на літературні джерела). Самостійність суджень і викладу матеріалу (наявність формулювання власної думки студента – автора)	15 балів
1.2.2	Наявність, системність і глибина особистого аналізу сучасних фактичних матеріалів організації, наявність і переконливість узагальнень і висновків з аналізу, виявлення проблем і недоліків у діяльності організації	15 балів

1.2.3	Наявність та логічний зв'язок заходів, що пропонуються для вирішення проблеми, з проведеним у роботі аналізом фактичних матеріалів, їх актуальність та реальність. Розробка альтернативних варіантів рекомендацій, обґрунтування та розрахунок ефективності запропонованих рішень, наявність розрахунків на ЕОМ. Наявність аналізу зарубіжного досвіду та його використання при розробці пропозицій.	15 балів
2. Захист курсової роботи		30 балів
2.1	Володіння культурою презентації (вільне володіння текстом доповіді, наявність в структурі доповіді всіх належних елементів: вітання, представлення, обґрунтування актуальності, мети, завдань курсової роботи, викладення особисто розроблених теоретичних, проблемних, аналітичних та рекомендаційних аспектів роботи, посилання на роздавальний матеріал).	5
2.2	Вміння стисло (в межах регламенту), послідовно й чітко викласти сутність і результати дослідження.	5
2.3	Повнота і ґрунтовність відповідей на запитання викладачів, на зауваження і пропозиції, що містяться у рецензії на курсову роботу, здатність аргументовано захищати свої пропозиції, думки, погляди.	10
2.4	Наявність і якість роздавального матеріалу для захисту роботи (наявність матеріалів, що відображають теорію, аналіз і пропозиції; ілюстративний матеріал повинен мати аналітичний характер; чітке, грамотне без будь-яких помилок оформлення; зв'язок доповіді з кожним листком роздавального матеріалу).	10

Розподіл балів за виконання курсової роботи Модуль 2

Виконання курсової роботи	Захист курсової роботи	Сума
70	30	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

11. Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки до семінарських і практичних занять та самостійної роботи з дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань:, 2023.

2. Методичні вказівки для самостійної роботи та написання контрольних робіт з дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань:, 2023.

3. Методичні вказівки для написання курсових робіт з дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань:, 2023.

4. Непочатенко О.А. Організація торгівлі. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Організація діяльності підприємницьких структур» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id>

12. Рекомендована література

Базова

Законодавчі і нормативні акти

1. Господарський кодекс України. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України № 286-ІХ від 12.11.2019}.
2. Цивільний кодекс України./Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40-44, ст.356. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України від 12 липня 2018 року № 2505-УШ}.
3. Про ціни і ціноутворення. Закон України від 21 червня 2012 року/Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 19-20, ст.190. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України від 19 жовтня 2017 року № 2168-УШ}.
4. Закон України "Про рекламу"/Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, №39, ст. 181. {Із змінами, внесеними згідно з Законами № 293-ІХ від 14.11.2019}.
5. Закон України "Про інформацію" №2657-12 від 02.10.92. {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 324-ІХ від 03.12.2019}.
6. Закон України "Про захист прав споживачів" №1023-12 від 12.05.91. {Із змінами, внесеними згідно із Законами від 12.11.2019 № 286-ІХ}.
7. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції"/Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 36, ст.164. {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 286-ІХ від 12.11.2019}.
8. Закон України "Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів"/ Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 7, ст.41.
9. Постанова Кабінету Міністрів України. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів від 15 червня 2006 р. № 833. {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ від 29 серпня 2018 року № 666, № 168 (168-2019-п) від 06.03.2019р.}.
10. Наказ Міністерства економіки України Про затвердження Правил роздрібно торгівлі непродовольчими товарами від 19.04.2007р. № 104. {Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 80 від 23.01.2018р.}.
11. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України Про затвердження Правил роздрібно торгівлі продовольчими товарами від 11.07.2003р. №

185. { Із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства економіки № 21 ^0089-08, 70096-08) від 25.01.2008р. }.

Підручники (навчальні посібники)

12. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. - К.: ДУТ. 2020. - 174 с

13. Мельник Т.Ю. Товарознавство : підручник (для студентів економічних спеціальностей). - Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2020. - 364 с.

14. Дикань В.Л., Каграманян А.О., Каличева Н.Є. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. - Харків: УкрДУЗТ, 2018. - 362 с.

15. Апопій В.В., Міщук І.П. Організація торгівлі : підручник. Київ: ЦУЛ, 2019. 632 с.

16. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.

17. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. / І. В. Височин, Н. М. Новікова, І. М. Вавдійчик. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 428 с.

18. Економіка торгівлі : навч. посіб. / [Н.О. Власова, В.А. Гросул, О.А. Круглова, М.В. Чорна та ін.]; за ред. Н.О. Власової. Харків: Світ Книг, 2014. 473 с.

19. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.

20. Лігоненко Л.О. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях) : навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, А.М. Носуліч, Н.М. Новікова. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 228 с.

21. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.

22. Підприємництво і торгівля: навч. посібник. Волинчук Ю.В. та ін. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2018. 620 с.

23. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів: Постанова КМУ від 15.06.2006 р. № 833. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006%D0%BF#Text>

24. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/406-18/ed20130704>.

25. Роженко О.В. «Організація торгівлі»: опорний конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 137 с.

26. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004. Національний стандарт України. від 01.07. 2005 р. URL: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>

27. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Харків: ХДУХТ, 2015. 221 с.

28. Яскал О. О., Яскал І. В., Лопашук І. А. Економіка та організація торгівлі: навчальний практикум. ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2019. 106 с.

Допоміжна

29. І.М. Сотник, Л.М. Таранюк. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Підручник.- Суми: Університетська книга, 2018. - 572 с.

30. О.І. Черевко, О.В. Новікова, В.О. Потапов. Обладнання підприємств сфери торгівлі:

навч. посібник/ Черевко О.І., Новикова О.В., Потапов В.О.- К.: Ліра-К, 2010.- 648 с.

Інформаційні ресурси

31. Верховна Рада України <http://zakon.rada.gov.ua/>
32. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
33. Міністерство фінансів України <http://www.minfln.gov.ua>
34. Офіційний сайт Державної служби статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
35. Нормативні акти України - законодавство для практиків
<http://www.nau.kiev.ua>
36. Офіційний вісник України <http://www.gdo.kiev.ua>
37. Газета «Все про бухгалтерський облік» <http://www.vobu.com.ua>
38. Газета «Урядовий кур'єр» <http://www.ukurier.gov.ua/>
39. Журнал «Вісник податкової служби України» <http://www.visnuk.com.ua/>
Журнал «Маркетинг и реклама» <http://www.mr.com.ua/>

13. Зміни у робочій програмі на 2022-2023 навчальний рік.

Зміни внесені до робочої програми на 2022-2023 навчальний рік, охоплюють:

1. Внесення відповідних корегувань в розподіл балів, що їх отримують студенти в процесі вивчення дисципліни;
2. Оновлення переліку рекомендованої літератури.