



**Уманський
національний університет
садівництва**

**Факультет економіки і
підприємництва**

**Кафедра підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності**

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Організація торгівлі»

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)
Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля
Освітня програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Навчальний рік, семестр:
Курс (рік навчання) 4
Форма навчання: денна
Кількість кредитів ЄКТС: 5
Мова викладання: українська
Обов'язкова/вибіркова: обов'язкова

Лектор курсу	Олександр Непочатенко
Профайл лектора	https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/nepochatenko-oleksandr-anatolijovich.html
Контактна інформація лектора (e-mail)	nepochatenko2@gmail.com
Сторінка курсу в MOODLE	http://moodle.udau.edu.ua/

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Мета курсу	➤ 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	➤ 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	ЗК 2. здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК 7. здатність працювати в команді ЗК 8. здатність виявляти ініціативу та підприємливість. 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 4. здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК 5. здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності. СК 7. здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК 9. здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур СК 12. здатність ефективно контролювати дотримання правил торгівлі, зберігання товарів

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 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>
--------------------------------------	---

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції / практичні (семінарські, лабораторні))	Зміст тем курсу	Завдання	Оцінювання (балів)
Модуль 1				
Змістовий модуль 1				
Тема 1. Підприємства торгівлі, їх види	3/4	Соціальна структура сфери торгівлі. Прості організаційно-правові форми підприємств торгівлі. Складні організаційно-правові форми підприємств торгівлі. Класифікація та характеристика підприємств торгівлі.	Опрацювання лекційного матеріалу, ознайомлення з сутністю курсу економіка підприємства його завданнями і методикою вивчення. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4

Тема 2. Роздрібна торговельна мережа	3/4	Поняття роздрібної торговельної мережі. Види роздрібної мережі, класифікація підприємств роздрібної торгівлі. Вимоги щодо побудови роздрібної торговельної мережі. Розміщення магазинів у містах і сільській місцевості. Улаштування та основи технологічного планування магазинів. Спеціалізація і типізація торговельної мережі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	Опрацювання лекційного матеріалу, ознайомлення з особливостями та структурою агропромислового комплексу України. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	5
Тема 3. Організація роздрібногo продажу товарів та обслуговування покупців	3/4	Сутність роздрібногo продажу товарів. Форми продажу товарів. Методи продажу товарів і умови їх застосування. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині. Методи активізації продажу товарів.	Опрацювання лекційного матеріалу, ознайомлення з сутністю підприємництва та торгівлі та основними принципами підприємницької діяльності. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	4
Тема 4. Торговельно-технологічні процеси у магазинах, товарозабезпечення роздрібних торговельних підприємств*	3/4	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.	Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз мфiкро- та макросередовищем функціонування аграрних підприємств Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle	5
Модульний контроль				7
Змістовий модуль 2				

<p>Тема 5. Складське господарство у торгівлі, технологічні процеси на товарних складах</p>	<p>3/4</p>	<p>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.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз земельних ресурсів та ефективності їх використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 6. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій</p>	<p>3/4</p>	<p>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.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз трудових ресурсів та ефективності їх використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 7. Реклама у торгівлі</p>	<p>3/4</p>	<p>Поняття, сутність та завдання реклами. Види рекламних засобів та умови їх застосування. Організація реклами в магазині. Сучасні напрямки розвитку рекламної діяльності.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, вивчення особливостей матеріально-технічної бази підприємства та аналіз ефективності її використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 8. Тара і тарні операції в торгівлі</p>	<p>3/4</p>	<p>Роль тари в торговельно-технологічному процесі. Класифікація та характеристика основних видів тари. Уніфікація, стандартизація та якість тари. Організація тарного господарства в торгівлі.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз основних фондів підприємства та ефективності їх використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Модульний контроль</p>				<p>4</p>
<p>Змістовий модуль 3</p>				

<p>Тема 9. Особливості і правила продажу окремих груп товарів</p>	<p>3/4</p>	<p>Порядок заняття торговельною діяльністю. Правила обслуговування населення. Правила продажу основних груп продовольчих товарів. Правила продажу основних груп непродовольчих товарів. Порядок обміну і повернення товарів.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз оборотних фондів підприємства та ефективності їх використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 10. Особливі форми продажу товарів</p>	<p>3/4</p>	<p>Комісійний продаж непродовольчих товарів. Продаж товарів у кредит. Продаж товарів на аукціонах. Особливості реалізації уцінених товарів. Торгівля ношеним одягом – «секонд-хенд». Організація дрібнодрібною торгівлі. Торгівля на базарах і ярмарках. Посилкова торгівля.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз фінансово-кредитних та нематеріальних активів підприємства та ефективності їх використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 11. Підприємства гуртової торгівлі. Послуги підприємств гуртової торгівлі</p>	<p>2*/4</p>	<p>Гуртова торгівля — важливий посередник у доведенні товарів від виробників до споживачів. Функції гуртової торгівлі в умовах ринкової економіки. Види підприємств, що здійснюють гуртову торгівлю. Послуги, що надають гуртові підприємства партнерам. Організація гуртової закупівлі товарів.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, аналіз капітальних вкладень та ефективності їх використання. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>4</p>
<p>Тема 12. Організація торгівлі на ринках</p>	<p>2/4</p>	<p>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.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, вивчення інфраструктури сільськогосподарського виробництва. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>3</p>
<p>Тема 13. Функціонування товарних бірж</p>	<p>2/4</p>	<p>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.</p>	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, дослідження інноваційного процесу та науково-технічного прогресу. Виконання дослідницького завдання, наведеного в інструктивно-методичних матеріалах, проходження тестування в системі електронного забезпечення навчання в Moodle</p>	<p>3</p>
<p>Модульний контроль</p>				<p>7</p>

Всього за 1 семестр	36/52			70
Екзамен				30
Всього за Модуль 1				100
Модуль 2				
ІНДЗ (курсова робота)				100

*залучений представник роботодавця для спільного проведення аудиторних занять

**Розподіл балів при рейтинговій системі оцінювання з навчальної дисципліни
«Організація торгівлі» (Модуль 1)
Денна форма навчання**

Кількість балів за ЗМ	Змістовний модуль 1					Змістовний модуль 2					Змістовний модуль 3					Підсумковий контроль	Загальна сума балів	
	25					20					25							
Теми	Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	МК 1	Т5	Т 6	Т 7	Т 8	МК 2	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	Т 13	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		
в т.ч. за видами робіт																		
- практичні заняття	2	2	2	2		2	2	2	2		2	2	2	2	2		2	2
- виконання СРС	1	2	1	2		1	1	1	1		1	1	1	1	1		1	1
- інші види робіт	1	1	1	1		1	1	1	1		1	1	1					
	30																100	

Розподіл балів за виконання курсової роботи (Модуль 2)

Критерій за яким оцінюється робота	Рейтинговий бал
1. Перевірка курсової роботи:	70
• відповідність змісту курсової роботи (проекту) завданню та вимогам навчально-методичних рекомендацій щодо її виконання	45
• самостійність вирішення поставленої задачі, проектного рішення, виконання розрахунків, креслень, графіків та таблиць	10
• наявність елементів науково-дослідного характеру	5
• використання комп'ютерних технологій	5
• відповідність стандартам оформлення	5
2. Захист курсової роботи (проекту), в тому числі:	30
• доповідь	10
• правильність відповідей на поставлені запитання	20
Всього	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	задовільно
64-73	D	
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

ПОЛІТИКИ КУРСУ

Політика оцінювання	В основу рейтингового оцінювання знань закладена 100-бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати здобувач за всіма видами контролю знань з дисципліни з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи, модульного контролю, підсумкового контролю тощо). Встановлюється, що при вивченні дисципліни до моменту підсумкового контролю (іспиту) здобувач може набрати максимально 70 балів. На підсумковому контролі (іспит) здобувач може набрати максимально 30 балів, що в сумі і дає 100 балів.
Політика щодо академічної доброчесності	Під час підготовки рефератів (есе) та індивідуальних науково-дослідних завдань, проведення контрольних заходів здобувачі повинні дотримуватися правил академічної доброчесності, які визначено Кодексом доброчесності Уманського НУС. Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату
Політика щодо відвідування	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (за погодженням із деканом факультету)