



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»

Ступінь вищої освіти - Бакалавр

Спеціальність **076 Підприємництво торгівля та біржова діяльність**

Освітня програма «**Підприємництво торгівля та біржова діяльність**»

Рік навчання **2020-2021**, семестр **5**

Форма навчання **денна** (денна, заочна)

Кількість кредитів ЄКТС **5**

Мова викладання **українська** (українська, англійська, німецька)

Лектор курсу
Контактна інформація
лектора (e-mail)
Сторінка курсу в eLearn

к.е.н. доцент Панкратова Л.Л.

pankratova2105@gmail.com

На затвердженні (дисципліна викладається уперше)

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «**Організація торгівлі**» входить у цикл спеціальної (фахової) підготовки і є обов'язковим компонентом освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Викладається у **першому** семестрі 3 курсу бакалаврату в обсязі – *150 год. (5 кредитів ECTS)*, зокрема: лекції – *30 год.*, практичні заняття – *30 год.*, самостійна робота – *90 год.* Кількість тижневих аудиторних годин – 4 год. Наприкінці вивчення курсу студенти складають **екзамен**.

Метою викладання навчальної дисципліни є формування у майбутніх студентів теоретичної та практичної бази з питань організації торгівлі з врахуванням сучасних методів та технологій торговельної діяльності, тощо.

Зв'язок з іншими дисциплінами. Базується на циклі дисциплін загальної та фахової підготовки зокрема «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Статистика», «Економіка підприємства», «Підприємницька діяльність» «Ціна і ціноутворення», «Товарознавство», тощо.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції /лаб.практ. семін.)	Результати навчання	Завдання	Оціню вання
5 семестр				
Модуль 1. Теоретичні основи ціноутворення				
<i>Тема 1. Сутність та функції торгівлі, її організаційна структура</i>	2/2	<i>Знати:</i> - необхідність торгівлі для ефективного розвитку економіки країни; - етапи просування на шляху від виробництва до споживання, проблеми які виникають в ланцюгах постачань й зокрема в продовольчому ланцюгу; - організаційно-економічні проблеми функціонування оптової і роздрібної	Здача практичних робіт та розв'язання економетричних задач, написання тестів, модульних контрольних робіт через	30
<i>Тема 2. Товарооборот (товарообіг) країни, його види та чинники впливу</i>	2/2			
<i>Тема 3. Сучасні проблеми управління</i>	2/2			

ланцюгами постачань		торгівлі; - законодавчо-нормативні акти у галузі торгівлі	навчальний портал elearn. Усні відповіді під час бліц-опитувань на практичних аудиторних заняттях, участь у пошуку рішень реальних бізнес-кейсів, тощо
<i>Тема 4.</i> Сутність та функції оптової торгівлі.	2/2	<i>Вміти:</i> - організувати оптимальні методи продажу товарів в сфері оптової та роздрібно торгівлі	
<i>Тема 5.</i> Класифікація оптових торговельних посередників	2/2	<i>Розуміти:</i> - види торгівлі в залежності від сфер товарного обслуговування; - відмінності між різними видами цін, зокрема фермерські, оптові, роздрібні;	
<i>Тема 6.</i> Організатори оптового товароруку: оптові продовольчі ринки, біржі, ярмарки, аукціони	2/2	<i>Використовувати:</i> інформацію з відкритих джерел (сайту офіційної статистики, консалтингових агентств) для аналізу рівня цін, тощо.	

Модуль 2. Формування цінової політики підприємства

<i>Тема 8.</i> Сутність та функції роздрібно торгівлі.	2/2	<i>Знати:</i> - стан та шляхи розвитку складського господарства торгівлі; раціональні методи товаропостачання, оптимальні його параметри, тощо;	Здача практичних робіт та розв'язання економетричних задач, написання тестів, модульних контрольних робіт через навчальний портал elearn. Усні відповіді під час бліц-опитувань на практичних аудиторних заняттях, участь у пошуку рішень реальних бізнес-кейсів, тощо.	30
<i>Тема 9.</i> Види та класифікація торговельних об'єктів	2/2	<i>Вміти:</i> - оптимізувати розміщення торговельного підприємства; - оптимізувати торгово-технологічні рішення у просуванні товарів на ринок;		
<i>Тема 10.</i> Організація торговельно-технологічного процесу у магазині	2/2	- організувати ефективні торгово-технологічні операції в магазині та на складі; - здійснювати заходи щодо підвищення якості торговельного обслуговування споживачів.		
<i>Тема 11.</i> Товарооборот торговельного підприємства	2/2	<i>Аналізувати:</i> витрати на облаштування торговельного підприємства та його обслуговування;		
<i>Тема 12.</i> Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	2/2	<i>Розробляти:</i> пропозиції щодо організації нових прогресивних форм торгівлі та удосконалення господарського механізму галузі;		
<i>Тема 13.</i> Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині	2/2	<i>Застосовувати:</i> - набуті знання для оптимізації		
<i>Тема 14.</i> Позамагазинна роздрібна торгівля	2/2			
<i>Тема 15.</i> Організація інформаційно-рекламної роботи в	2/2			

торгівлі		торгово-технологічних рішень у просуванні товарів на ринок; - організації ефективних торгово-технологічних операцій в магазині та на складі, тощо.		
<i>УСЬОГО</i>	30/30			
Всього за 1 семестр				70
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<i>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</i>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин.
<i>Політика щодо академічної доброчесності:</i>	Списування під час виконання практичних завдань, модульних контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). У разі виявлення таких випадків оцінки знижуються по усіх схожих роботах. Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<i>Політика щодо відвідування:</i>	Відвідування занять є обов'язковим. Усі пропуски занять відпрацьовуються шляхом усного перескладання теми та виконання пропущених дедлайнів на eLearn (за семестр допускається 1-2 пропуски). За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано