



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»

Ступінь вищої освіти - Бакалавр

Спеціальність 076 Підприємництво торгівля та біржова діяльність

Освітня програма «Підприємництво торгівля та біржова діяльність»

Рік навчання 3, семестр 5

Форма навчання денна (денна, заочна)

Кількість кредитів ЄКТС 4

Мова викладання українська

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

к.е.н. доцент Панкратова Л.Л.

pankratova2105@gmail.com

<https://elearn.nubip.edu.ua/enrol/index.php?id=3725>

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.

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 «Економікс (Мікро+Макро)», «Статистика», «Економіка підприємства», «Ціна і ціноутворення», тощо.

СТРУКТУРА КУРСУ

Тема	Години (лекції /лаб.практ. семін.)	Результати навчання	Завдання	Оціню вання
5 семестр				
Модуль 1. Теоретичні основи ціноутворення				
<i>Тема 1.</i> Сутність та функції торгівлі, її організаційна структура	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;	Здача практичних робіт та розв'язання економетричних задач, написання тестів, модульних контрольних робіт через навчальний портал elearn.	100
<i>Тема 2.</i> Товарооборот (товарообіг) країни, його види та чинники впливу	2/2	- організаційно-економічні проблеми функціонування оптової і роздрібно торгівлі;		
<i>Тема 3.</i> Сучасні проблеми управління ланцюгами постачань	2/2	- законодавчо-нормативні		

Тема 4. Сутність та функції оптової торгівлі.	2/2	акти у галузі торгівлі	Усні відповіді під час бліц-опитувань на практичних аудиторних заняттях, участь у пошуку рішень реальних бізнес-кейсів, тощо Модульна контрольна робота 1
Тема 5. Класифікація оптових торговельних посередників	2/2	<i>Вміти:</i> - організувати оптимальні методи продажу товарів в сфері оптової та роздрібно торгівлі <i>Розуміти:</i> - види торгівлі в залежності від сфер товарного обслуговування; - відмінності між різними видами цін, зокрема фермерські, оптові, роздрібні;	
Тема 6. 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.	
Тема 7. Складська мережа в системі оптового товароруку	2/2		

Модуль 2. Формування цінової політики підприємства

Тема 8. 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. Модульна контрольна робота 2	100
Тема 9. Види та класифікація торговельних об'єктів	2/2	<i>Вміти:</i> - оптимізувати розміщення торговельного підприємства; - оптимізувати торгово-технологічні рішення у просуванні товарів на ринок; - організувати ефективні торгово-технологічні операції в магазині та на складі;		
Тема 10. Організація торговельно-технологічного процесу у магазині	2/2	<i>Вміти:</i> - оптимізувати розміщення торговельного підприємства; - оптимізувати торгово-технологічні рішення у просуванні товарів на ринок; - організувати ефективні торгово-технологічні операції в магазині та на складі;		
Тема 11. Товарооборот торговельного підприємства	2/2	<i>Вміти:</i> - оптимізувати розміщення торговельного підприємства; - оптимізувати торгово-технологічні рішення у просуванні товарів на ринок; - організувати ефективні торгово-технологічні операції в магазині та на складі;		
Тема 12. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	2/2	<i>Вміти:</i> - оптимізувати розміщення торговельного підприємства; - оптимізувати торгово-технологічні рішення у просуванні товарів на ринок; - організувати ефективні торгово-технологічні операції в магазині та на складі;		
Тема 13. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині	2/2	<i>Аналізувати:</i> витрати на облаштування торговельного підприємства та його обслуговування;		
Тема 14. Позамагазинна роздрібна торгівля	2/2	<i>Розробляти:</i> пропозиції щодо організації нових прогресивних форм торгівлі та удосконалення господарського механізму галузі;		
Тема 15. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі	2/2	<i>Застосовувати:</i> - набуті знання для оптимізації торгово-технологічних рішень у просуванні товарів на ринок;		

		- організації ефективних торгово-технологічних операції в магазині та на складі, тощо.		
Навчальна робота ((модуль1 + модуль 2)x0,7)/2				70
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин.
Політика щодо академічної доброчесності:	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
Політика щодо відвідування:	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