

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н
Форма № П-2.04

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

_____ П. Ю. Балабан
(підпис)

« _____ » _____ 20__ р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни

«Організація торгівлі»

Освітня програма/спеціалізація	Товарознавство і торговельне підприємництво, Експертиза та митна справа, інт. <i>назва освітньої програми</i>
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність <i>код і назва спеціальності</i>
Галузь знань	07 Управління та адміністрування <i>код і назва галузі знань</i>
Ступінь вищої освіти	Бакалавр

Полтава – 2020 рік

Укладач: Балабан П.Ю. , завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», к. е. н., професор

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Протокол № 4 від 27 листопада 2020 р.

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми «Експертиза та митна справа» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

_____ О. В. Кириченко

(підпис)

« _____ » _____ 20__ року

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми «Товарознавство і торговельне підприємництво» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

_____ Ю. Г. Бургу

(підпис)

« _____ » _____ 20__ року

ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни	4
Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни.....	5
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни	7
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни	9
Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів	12
Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу	16
Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації	17

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни

Таблиця 1.1. Загальна характеристика навчальної дисципліни ОП «Товарознавство і торговельне підприємництво», «Експертиза та митна справа», інт.

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення навчальних дисциплін: <p style="text-align: center;">1 курс</p> <ul style="list-style-type: none">– Торговельне підприємництво та інновації– Технології упакування товарів і тара– Матеріалознавство– Технічне регулювання
2. Кількість кредитів за ЄКТС - 4.
3. Кількість модулів - 2.
4. Обов'язкова у відповідності до навчального плану
5. Курс – 1
6. Семестр – 2
7. Кількість годин: – загальна кількість: 120,
– лекції:– 16
– практичні заняття: – 32
– самостійна робота: – 72
– вид підсумкового контролю – екзамен

Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Метою навчальної дисципліни є формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації та здійснення торговельних операцій.

Завдання дисципліни:

- формування наукового світогляду на місце торгівлі в економіці країни та глобальному ринковому середовищі;
- засвоєння основних термінів та понять організації торгівлі на рівні їх відтворення і тлумачення;
- здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця в галузі торгівлі;
- формування у студентів навичок обґрунтування конкурентоспроможності та економічної цілеспрямованості діяльності підприємств торгівлі (стратегій, концепцій, проектів); розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому спеціалісту для формування ефективної роботи торговельних підприємств і організацій в сучасній ринковій системі.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

№ з/п	Компетентності, якими повинен оволодіти студент	Програмні результати навчання
<i>Загальні компетентності</i>		
1.	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК 06)	Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності (ПРН 01).
2.	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (ЗК 08)	Визначати та аналізувати проблеми торгівлі, вміти розробляти та впроваджувати заходи щодо їх вирішення; знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії торгівлі (ПРН 02).
<i>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</i>		
3.	Навички міжособистісної взаємодії (СК 12)	Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу і партнерів для досягнення поставленої мети (ПРН 03)
4.	Здатність планувати та управляти часом (СК 13)	Вміти аналізувати та прогнозувати роль та місце України в сучасній системі торгівлі; аналізувати діяльність підприємств торгівлі (ПРН 05)
5.	Здатність працювати в команді та автономно (СК 14)	Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп (ПРН 04)
6.	Знання та розуміння предметної	Застосовувати у практичній діяльності

	області та розуміння специфіки професійної діяльності (СК 15)	принципи і методи організації торговельної діяльності (ПРН 06)
7.	Здатність аналізувати потенціал підприємств і організацій торгівлі (СК 17)	Вміти аналізувати сучасний стан розвитку глобалізованої економіки та формувати прогнози розвитку вітчизняної галузі торгівлі (ПРН 10).
8.	Розуміння процесів ефективної організації торгівлі (СК 20)	Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами торговельних послуг (ПРН 12)
9.	Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати проекти (СК 21)	Розробляти та реалізовувати підприємницькі проекти у сфері торгівлі (ПРН 07)
10.	Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати статистичну та оперативну інформацію, уміння презентувати розроблені проекти (СК 24)	Вміти правильно вибирати та системно аналізувати статистичну інформацію в галузі кон'юнктурних досліджень, скласти кон'юнктурні огляди та застосовувати отримані дані в управлінській діяльності (ПРН 09)

Розділ 3. НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА КУРСУ

Модуль 1. Теоретичні основи курсу

Тема 1. Торговельне підприємництво. Законодавче регулювання торговельного підприємництва

Історія та основні етапи розвитку підприємницької діяльності. Зміст понять «підприємництво», «бізнес», «торговельне підприємництво». Підприємництво як вид господарської діяльності суб'єктів господарювання. Поняття суб'єкта господарювання. Зміст установчих документів. Порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання.

Законодавче регулювання підприємницької діяльності в Україні. Роль Господарського кодексу України в законодавчому регулюванні підприємництва.

Малий та середній бізнес як основа економічного розвитку країни в умовах ринку.

Господарська діяльність торговельних підприємств. Ефективність діяльності підприємств торгівлі.

Документальне оформлення взаємовідносин в торгівлі. Основні види договорів: договори постачання, контрактації, перевезення, продажу, - їх структура, особливості, відповідальність за невиконання договірних зобов'язань .

Тема 2. Організація торгівлі як галузь знань

Організація як система показників та сукупність організуючих процесів. Поняття та зміст організації торгівлі. Сфера торгівлі як об'єкт і предмет організації. Функції торгівлі як системи. Форми та показники розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.

Організація торгівлі як навчальна дисципліна, її історія та основні тенденції розвитку.

Функції та завдання дисципліни «Організація торгівлі», її зв'язок з іншими дисциплінами.

Тема 3. Організація внутрішньої торгівлі України

Характеристика соціальної структури торгівлі. Державна та приватна форми власності в торгівлі. Колективна форма власності як різновид приватної форми. Соціальна структура зарубіжних країн (особисте володіння, корпоративна мережа, державні підприємства торгівлі, франчайзинг, оренда тощо).

Функціональна структура торгівлі. Класифікація сфери обігу за КВЕД. Перебудова функціональної структури оптової торгівлі (торгівля непереробленими сільськогосподарськими продуктами, харчовими продуктами, непродтоварами, засобами виробництва і предметами праці, торгівля транспортними засобами). Посередництво в торгівлі (сільгосппродукцією і продуктами її переробки, товарами легкої промисловості і побутового призначення, засобами виробництва і транспортом, інші види посередництва). Функціональна структура роздрібно торгівлі (торгівля в магазинах зі змішаним асортиментом товарів, спеціалізована роздрібна торгівля продтоварами, фармацевтичними і медичними виробами, спеціалізована роздрібна торгівля непродтоварами, уживаними товарами, роздрібна торгівля поза магазинами). Торгівля послугами.

Перебудова територіальної організації торгівлі.

Тема 4. Особливості організації торгівлі в умовах СОТ

Основні положення Генеральної угоди з тарифів та торгівлі. Основні принципи правового механізму ГАТТ. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як кінцевий результат Уругвайського раунду.

Світова організація торгівлі (СОТ), її роль і функції. Основний зміст та мета діяльності СОТ, її функції. Права і повноваження, організаційні засади діяльності конференції міністрів СОТ. Права і повноваження Генеральної ради СОТ, організаційні засади її діяльності. Функції та організація діяльності комітетів з основних галузей торгівлі.

Модуль II. Організаційно-економічні аспекти функціонування торговельних підприємств

Тема 5. Основи організації оптової торгівлі

Оптовий ринок як елемент товарного ринку. Оптовий ринок товарів і послуг як сукупність попиту, пропозиції та цін на матеріальні блага.

Оптовий ринок як сукупність об'єктів і суб'єктів, єдність юридичних і фізичних осіб. Суб'єкти оптового ринку. Характеристика сучасного оптового ринку. Оптова торгівля споживчими товарами.

Суть і завдання оптової торгівлі. Оптова торгівля як форма організації господарських зв'язків між суб'єктами оптового ринку. Економічна сутність оптової торгівлі.

Роль і значення оптової торгівлі. Основні види оптової торгівлі за КВЕД.

Функції оптової торгівлі як посередника між сферою виробництва і роздрібною торгівлею.

Фактори, що впливають на стан та організацію оптової торгівлі (виробничі, транспортні, торговельні).

Структура оптової торгівлі (оптові підприємства, оптові організації, підприємці – оптові торговці).

Матеріально-технічна база оптової торгівлі (центри, оптові ринки, мережі, торгові дома, брокерські контори, підприємці-комерсанти, бази, склади, об'єднання, фірми, контори).

Види оптових торгових підприємств, їхня класифікація. Організаційна структура оптового підприємства (комерційні, фінансово-економічні, юридичні та господарські служби).

Тема 6. Основи організації роздрібною торгівлі

Сутність і завдання роздрібною торгівлі. Роздрібний торговець – основний елемент роздрібною торгівлі.

Поняття роздрібною торговельної мережі. Складові елементи роздрібною торговельної мережі. Соціально-економічне значення роздрібною торговельної мережі. Стаціонарна, посилоква, електронна, напівстаціонарна, пересувна торгова мережа. Особливості організації роздрібною торгівлі в містах і сільській місцевості. Основні тенденції розвитку торговельної мережі в Україні. Організація продажу товарів. Форми і методи продажу товарів. Самообслуговування і продаж товарів через прилавок.

Тема 7. Основи організації товаропостачання, транспортно-експедиційних і тарних операцій

Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Форми та методи товаропостачання. Логістика у процесі товаропостачання. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання підприємств торгівлі. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі.

Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Нормативні документи, що регламентують діяльність основних видів транспорту в Україні. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів іншими видами транспорту. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.

Поняття упаковки і тари, їх роль у процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари. Стандартизація, уніфікація та маркування тари. Організація обігу тари в торгівлі.

Тема 8. Основи формування асортименту товарів в оптовій та роздрібній торгівлі

Формування асортименту товарів як процес. Виробничий і торговий асортимент товарів. Особливості формування асортименту товарів в залежності від товарної спеціалізації підприємств торгівлі та розміру торговельних площ. Попит і кон'юнктура торгівлі в процесі формування асортименту товарів. Формування раціонального асортименту товарів у підприємствах оптової і роздрібною торгівлі.

Вплив раціонального формування асортименту товарів на рентабельність підприємства. Використання методики АВС аналізу для формування раціонального асортименту товарів.

Програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі» затверджена Вченою радою Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», протокол від 29.06.2018 № 8.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
Модуль 1. Теоретичні основи курсу			
<p>Тема 1. Лекція 1 Торговельне підприємництво. Законодавче регулювання торговельного підприємництва</p> <p>1. Історія та основні етапи розвитку підприємницької діяльності.</p> <p>2. Підприємництво як вид господарської діяльності суб'єктів господарювання. Зміст установчих документів. Порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання.</p> <p>3. Законодавче регулювання підприємницької діяльності в Україні.</p> <p>4. Малий та середній бізнес як основа економічного розвитку країни в умовах ринку.</p> <p>5. Господарська діяльність торговельних підприємств. Ефективність діяльності підприємств торгівлі.</p>	<p style="text-align: center;"><i>Практичне заняття 1.</i></p> <p>1. Соціально-економічна сутність підприємництва.</p> <p>2. Порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання</p> <p>3. Законодавче регулювання підприємницької діяльності.</p> <p style="text-align: center;"><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>1. Роль малого та середнього бізнесу в торгівлі.</p> <p>2. Основні види договорів в торгівлі, їх характеристика.</p> <p>3. Стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні.</p> <p>4. Розвиток підприємництва в умовах кризи</p>	<p>1. Підготувати реферат на тему Загальноєкономічні умови розвитку підприємницької діяльності в торгівлі.</p> <p>2. Підготувати презентації на теми: Сутність і природа підприємництва, його сучасне розуміння. Основні риси підприємницької діяльності.</p>	1,3,5,6,7,9

<p>Тема 2. Лекція 2. Організація торгівлі як галузь знань</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення понять «організація», «торгівля», «організація торгівлі». 2. Організація торгівлі як система показників та сукупність організуючих процесів. 3. Загальна характеристика функцій торгівлі. 	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Функції торгівлі в ринково орієнтованій економіці. 2. Організація торгівлі як галузь знань, система показників та сукупність організуючих процесів. 3. Форми та основні показники розвитку торгівлі. Зарубіжний досвід розвитку торгівлі. 4. Законодавче регулювання торгівлі в Україні. <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України в умовах конкуренції. 2. Трансформаційні процеси у розвитку оптової торгівлі України. 3. Роль споживчої кооперації в організації торговельного обслуговування сільського населення. 	<p><i>Підготувати реферати на теми:</i></p> <p>Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні. Податковий кодекс України і розвиток вітчизняного торговельного бізнесу. Порядок заняття торговельною діяльністю в Україні. Правове регулювання здійснення торговельної діяльності.</p>	<p>1,3,5,7</p>
<p>Тема 3. Лекція 3. Організація внутрішньої торгівлі України.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структура торгівлі: соціальна, функціональна, територіальна та організаційна. 2. Основні етапи перебудови внутрішньої торгівлі державної та приватної форм власності. 3. Зарубіжний досвід розвитку торговельних структур. 4. Зміни у функціональній структурі оптової і роздрібно торгівлі. 	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні етапи реформування соціальної структури роздрібно торгівлі в Україні 2. Перебудова функціональної структури торгівлі в ринкових умовах господарювання. <p>2. Основні тенденції змін у регіональній структурі торгівлі.</p> <p><i>Практичне заняття 2</i></p>	<p><i>Підготувати доповіді на теми:</i></p> <p>Зміни, що відбуваються в соціальній структурі торгівлі в сучасних умовах. Функціональна структура торгівлі.</p> <p><i>Підготувати презентацію на тему:</i> Внутрішня торгівля України: тенденції розвитку в</p>	<p>1,3,5,6,7</p>

<p>5.Основні шляхи перебудови територіальної організації торгівлі</p>	<p>1. Трансформаційні процеси у розвитку вітчизняної торгівлі.</p> <p>2. Особливості розміщення підприємств торгівлі у сільській місцевості і у містах.</p> <p>3. Торгівля споживчої кооперації.</p>	<p>конкурентній економіці.</p>	
<p>Тема 4. Лекція 4. Особливості організації торгівлі в умовах СОТ</p> <p>1. Особливості та види міжнародних комерційних операцій</p> <p>2. Основні типи угод в умовах СОТ. Імпортні операції у міжнародній торгівлі.</p> <p>3. Зовнішньоторговельні посередники. Порядок регулювання посередницьких операцій.</p> <p>4. Зустрічна торгівля, бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди.</p> <p>5. Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, базисні умови «ІНКОТЕРМС», оферта та її види.</p>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <p>1. Особливості та види міжнародних комерційних операцій.</p> <p>2. Концепції міжнародної торгівлі.</p> <p>3. Основні форми міжнародної торгівлі.</p> <p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>1.Види та форми розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами.</p> <p>2.Роль та види контрактів в організації міжнародної торгівлі.</p> <p>3.Комерційні документи у міжнародній торгівлі, їхні види і характеристика.</p> <p>4. Зустрічна торгівля, бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди.</p>	<p><i>Підготувати доповіді на тему:</i></p> <p>Види оферт у міжнародній торгівлі. Принципи підбору контрагентів у зовнішній торгівлі. Умови зовнішньоторговельного контракту. Основний зміст заходів з підготовки до укладання контракту.</p> <p><i>Підготувати реферати на тему:</i></p> <p>Комерційні операції у міжнародній торгівлі.Роль торгових посередників у здійсненні експортно-імпортних операцій.Основні види посередницьких операцій, їхній зміст.</p>	<p>1,3,5,6,7,9</p>
<p align="center">Модуль 2. Організаційно-економічні аспекти функціонування торговельних підприємств</p>			

<p>Тема 5. Лекція 5. Основи організації оптової торгівлі</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність та роль оптового ринку. Оптовий ринок як сукупність його об'єктів і суб'єктів. 2. Суть і завдання оптової торгівлі. 3. Види оптової торгівлі за КВЕД, роль і значення оптової торгівлі. 4. Структура оптової торгівлі, її матеріально-технічна база. 5. Загальна характеристика оптових торгових підприємств. 	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть і функції оптового ринку товарів. 2. Оптова торгівля як елемент оптового ринку. 3. Організаційна побудова оптової торгівлі. 4. Основні шляхи подальшого розвитку оптової торгівлі. 5. Організаційно-правові форми оптових підприємств у країнах з ринковою економікою. <p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>Відвідати підприємство оптової торгівлі та визначити тип, площу, обсяги діяльності, структуру штату, асортимент товарів тощо за розробленою викладачем програмою..</p>	<p><i>Підготувати реферати на теми:</i></p> <p>Підприємства і організації оптової торгівлі. Нові формати оптової торгівлі.</p> <p><i>Нарисувати технологічну схему розміщення приміщень оптової бази, указати чисельність та тип торговельно--технологічного обладнання та його специфікацію.</i></p>	<p>1,3,5,6</p>
<p>Тема 6. Лекція 6. Організація роздрібною торгівлі</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність і завдання, основні функції, організаційно-правові форми підприємств роздрібною торгівлі. 2. Роздрібна торговельна мережа. 3. Класифікація роздрібною торговельною мережі та її основні складові: стаціонарна, поштова, електронна, напівстаціонарна, пересувна. 4. Особливості організації торгово-технологічного процесу в підприємствах роздрібною торгівлі, форми і 	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність, зміст та основні функції роздрібною торгівлі. 2. Порядок створення і реєстрації підприємств роздрібною торгівлі. 3. Форми та методи роздрібною продажу товарів, їхня класифікація та умови застосування. <p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Магазинні та позамагазинні форми продажу товарів. 2. Методи роздрібною продажу товарів, їх 	<p><i>Підготувати презентацію на тему:</i></p> <p>Роздрібна торгівля України: тенденції розвитку в конкурентній економіці. Порядок створення та реєстрації підприємств роздрібною торгівлі.</p>	<p>1,3,5,6,7</p>

<p>методи роздрібного продажу товарів..</p> <p>5. Організація продажу товарів</p> <p>6. Правила продажу продовольчих і непродовольчих товарів.</p> <p>7. Правила роботи магазинів.</p>	<p>характеристика.</p> <p>3. Прогресивні методи продажу товарів</p> <p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>1. Класифікація та характеристика послуг.</p> <p>2. Послуги, які надаються покупцям у магазинах.</p> <p>3. Організація продажу товарів через прилавки.</p> <p>4. Продаж товарів в магазинах самообслуговування.</p>	<p><i>Підготувати реферати на тему:</i></p> <p>Стан та перспективи розвитку роздрібної торгівлі в Україні та за кордоном. Система послуг у роздрібній торгівлі. Організація і технологія надання послуг у магазинах. Організація процесу продажу товарів у магазинах. Зарубіжний досвід розвитку торговельних систем.</p>	
--	---	---	--

<p align="center">Тема 7. Лекція 7. Основи організації товаропостачання, транспортно-експедиційних і тарних операцій</p> <p>1 Поняття товаропостачання роздрібної торговельної мережі.</p> <p>2. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання, основні принципи та вимоги до організації товаропостачання</p> <p>3. Форми та методи товаропостачання.</p> <p>4. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види.</p> <p>5. Порядок організації перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом.</p> <p>6. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.</p> <p>7. Роль упаковки і тари у процесі обігу товарів.</p> <p>8. Організації обігу тари в торгівлі.</p>	<p align="center"><i>Практичне заняття 1.</i></p> <p>1. Значення та завдання товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання.</p> <p>1. Форми та методи товаропостачання</p> <p>2. Сутність централізованого завезення товарів.</p> <p>4. Індустріальні технології товаропостачання роздрібної торговельної мережі.</p> <p align="center"><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>1. Роль транспорту у сфері торгівлі. Види транспорту;</p> <p>2. Організація перевезення товарів автомобільним і залізничним транспортом;</p> <p>3. Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі.</p> <p>4. Стандартизація, уніфікація та маркування тари;</p> <p>5. Організація обороту тари на торговельних підприємствах.</p>	<p align="center"><i>Підготувати презентацію на тему</i></p> <p>Форми товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Види маршрутів і графіків доставки товарів.</p> <p align="center"><i>Підготувати реферат на тему:</i></p> <p>Особливості організації перевезення товарів автомобільним, водним і авіаційним транспортом.</p> <p align="center"><i>Ознайомитися з організацією збору і обороту тари на підприємстві торгівлі.</i></p>	<p align="center">1,3,5,6,7,9</p>
<p>Тема 8. Лекція 8. Основи формування асортименту в оптовій і роздрібній торгівлі</p> <p>1. Формування асортименту товарів як процес підбору товарів для їх реалізації.</p>	<p align="center"><i>Практичне заняття 1</i></p> <p>1. Виробничий і торговий асортимент товарів, їх характеристика.</p>	<p align="center"><i>Підготувати реферати на теми</i></p> <p>Асортиментні переліки в роздрібній</p>	

<p>2. Виробничий і торговий асортимент товарів.</p> <p>3. Шляхи раціонального формування асортименту товарів у торговельних</p> <p>4. Раціональний асортимент товарів.</p> <p>5. Бізнес-процеси при формуванні асортименту товарів на підприємстві.</p>	<p>2.Методи вивчення попиту на товари в торгівлі.</p> <p>3.Фактори, які впливають на формування асортименту товарів на підприємствах торгівлі.</p> <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <p>1.Формування асортименту товарів і рентабельність діяльності підприємств торгівлі.</p> <p>2.Принципи раціонального формування асортименту товарів на підприємствах торгівлі.</p> <p>3.Асортименті переліки в організації торгівлі в магазинах.</p>	<p>торгівлі. Асортиментна політика торговельних підприємств</p>	<p>1,3,5,6,7</p>
---	--	---	------------------

Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за навчальною дисципліною «Організація торгівлі».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних занять, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами он-лайн, біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірці виконання відповідних тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі ПМК та екзамену. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі ПМК, екзамену визначається як сума балів за поточну успішність, поточний модульний контроль (не більше 60 балів) та кількість балів, отриманих за здачу екзамену (не більше 40 балів). З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри, враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Компонент	Параметри оцінювання	Оціночні нормативи	Максимально можливих балів
1. Лекція	Присутність на лекційному занятті	2 бали за відвідування кожної лекції	16
2. Практичне заняття	Присутність і робота на практичному занятті	1 бал за відвідування і роботу на кожному практичному занятті	16
	Доповідь, презентація на практичному занятті	до 2 балів	2
3. Самостійна та індивідуально-консультаційна робота	Виконання самостійних завдань за навчальним планом	до 2 балів	2
	Виконання індивідуальних завдань	до 8 балів	8
4. Модульна контрольна робота	Успішне виконання контрольної роботи	До 6 балів	6
	Успішне виконання підсумкової модульної роботи	До 10 балів	10
Підсумковий контроль	Екзамен	До 40 балів	40
Разом			100

Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка національною шкалою
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
60-63	E	Задовільно
64-73	D	
74-81	C	Добре
82-89	B	
90-100	A	Відмінно

Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни «Біржова діяльність»

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	5
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках	5
	2. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5

*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 30 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.
2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Організація торгівлі» - дистанційний курс «Організація торгівлі». який розміщено у програмній оболонці Moodle на платформі Центру дистанційного навчання ПУЕТ (<https://el.puet.edu.ua/>).

Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Балабан П.Ю. Організація торгівлі [текст]: навч.посіб. /П.Ю. Балабан. – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 214 с.
2. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб. / [І.В.Юрко, П.Ю.Балабан, О.О.Горячова та ін.] за заг.ред.І.В.Юрка. – Харків, 2015. – 304 с.
3. Організація торгівлі: підручник /[Апопій В.В., Міщук І.П., Ребіцький В.М. та ін.]; за ред.. В.В. Апопія, 2-ге видання перероб. та допов. – К.: Центр учб. літер, 2014.–632 с.
4. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами : зб. норм. док. з питань торгівлі. - К. : Атіка, 2018. - 512 с.
5. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія / за ред. В.В. Лісіци, В.І. Місюкевич, О.М. Михайленко .– Полтава: ПУЕТ, 2020 .– 232 с.
6. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи

Розвитку: монографія / І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін.; за ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. – Львів : Новий Світ – 2014. – 565 с.

7. Галай С.О. Організація торгівлі: підручник / С.О. Галай, Г.К. Крихтенко. – Х. : Кліо-прес, 2014. – 374 с.

8. Закон України «Про захист прав споживачів» зі змінами та доповненнями. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1987-19>

9. Електронні ресурси для пошуку законодавчих документів: Internet, сайт: www.rada.gov.ua

Додаткові

1. Берман Б. Эванс Д. Розничная торговля: стратегический подход: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2017.- 1237 с.

2. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 2014. – 408 с.

3. Виноградова С.И. Организация и технология торговли: Учебник.- Мн.: Высшая школа, 2014.- 273 с.

3. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва : Навч. посібник .- К.: Центр навчальної літератури, 2006.- 780 с.

4. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. Організація та технологія торгівлі: Навч. посібник. 2-ге вид.- Луцьк.: ВОРВП «Надстир'я», 2018.-264 с.

5. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.- К.: Книга, 2004.- 560 с.

6. Господарський кодекс України. – К.: Істина, 2003. – 318 с.

7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2017. – 314с.

8. Комерційна діяльність (за ред. проф.. Апопія В.В., проф.. Гончарука Я.А.): Підручник.- К.: НМЦ „Укоопосвіта”, 2014.- 496 с.

9. Леви М. Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / Пер. с англ.; Под ред. Ю.А. Каптуревского. – С.Пб.: «Питер», 1999.- 488 с.

10. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: Підручник. – К.: Хрещатик, 1999.- 800 с.

11. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Дело и сервис, 2011.- 348 с.