

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Організація торгівлі»
на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Підприємництво, торгівля та логістика»
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада
біржової діяльності

Балабан Петро Юрійович

к.е.н.,
професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та

Контактний телефон	+38-050-404-82-06
Електронна адреса	balabanpu@ukr.net
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації торговельної діяльності
Тривалість	4 кредити ЄКТС/120 годин (лекції 20 год., практичні заняття 34 год., самостійна робота 66 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; звіт по матеріалах виїзних занять, поточна модульна робота Підсумковий контроль: екзамен (Е)
Базові знання	Знання з дисциплін «Основи бізнесу», «Торговельне підприємництво»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> • знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії торгівлі, організації підприємницької діяльності (ПР02); • аналізувати діяльність торговельних підприємств (ПР05); • застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації торговельної діяльності (ПР06); • розробляти та реалізовувати підприємницькі проекти (ПР07); • організовувати власну справу в галузі торгівлі на 	<ul style="list-style-type: none"> • здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (К06); • навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (К08); • навички міжособистісної взаємодії (К12); • здатність планувати та управляти часом (К13); • здатність працювати в команді та автономно (К14); • знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки професійної діяльності (К15);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості / норм безпеки (ПР09);</p> <ul style="list-style-type: none"> застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами торговельних послуг (ПР12) 	<ul style="list-style-type: none"> здатність аналізувати торговельний потенціал підприємств (K17); розуміння процесів організації торгівлі (K20); здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати торговельні проекти (K21); здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати статистичну та оперативну інформацію, уміння презентувати розроблені проекти (K24)

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні основи курсу		
Тема 1. Ринок – економічна основа торговельно-оперативної діяльності	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Споживчий ринок України»
Тема 2. Підприємництво. Законодавче регулювання сфери торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Загальноекономічні умови розвитку підприємницької діяльності в торгівлі»
Тема 3. Організація торгівлі як галузь знань	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на тему «Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України», «Порядок зайняття торговельною діяльністю в Україні»
Тема 4. Теоретичні засади організації торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Організація торгівлі як галузь знань», «Ринок – економічна основа торговельно-оперативної діяльності»
Тема 5. Організаційні моделі в системі внутрішньої торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентацію на тему: «Внутрішня торгівля України в народногосподарському комплексі держави»
Тема 6. Структурна перебудова внутрішньої торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; підготовка до поточної модульної роботи	Підготувати презентацію на тему: «Внутрішня торгівля України: тенденції розвитку в конкурентній економіці»
Модуль 2. Організаційно-економічні аспекти функціонування торговельних підприємств		
Тема 7. Теорія міжнародної торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентацію на тему: « Основні теорії міжнародної торгівлі»»
Тема 8. Організація міжнародної торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати реферат на тему «Комерційні операції у міжнародній торгівлі»
Тема 9. Основи організації оптової торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати реферати на теми «Підприємства і організації оптової торгівлі», «Нові формати оптової торгівлі»
Тема 10. Організація роздрібно торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; підготовка до поточної модульної роботи	Підготувати презентацію на теми: Порядок створення та реєстрації підприємств роздрібно торгівлі. Форми і методи роздрібного продажу товарів

Інформаційні джерела

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.Горьчова та ін.] за заг. ред. І.В.Юрка. – Харків, 2015. – 304 с.
3. Організація торгівлі: підручник / [Апопій В.В., Міщук І.П., Рнебіцький В.М. та ін.]; за ред. В.В. Апопія 2-0ге 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, 2013. - 512 с.
5. 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.
6. Галай С.О. Організація торгівлі : підручник / С.О. Галай, Г.К. Крихтенко. – Х. : Кліо-прес, 2014. – 374 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання і екзамен

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-6): відвідування занять (6 балів); виконання навчальних завдань (6 балів); завдання самостійної роботи (4 бали); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	30
Модуль 2 (теми 7-10): відвідування занять (4 бали); обговорення матеріалу занять (4 бали); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	30
Екзамен	40
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

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

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Організація торгівлі»
на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 2 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Підприємництво, торгівля та логістика»
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада
біржової діяльності

Балабан Петро Юрійович

к.е.н.,
професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та

Контактний телефон	+38-050-404-82-06
Електронна адреса	balabanpu@ukr.net
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації торговельної діяльності
Тривалість	4 кредити ЄКТС/120 годин (лекції 20 год., практичні заняття 34 год., самостійна робота 66 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; звіт по матеріалах виїзних занять, поточна модульна робота Підсумковий контроль: екзамен (Е)
Базові знання	Знання з дисциплін «Основи бізнесу», «Торговельне підприємництво»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії торгівлі, організації підприємницької діяльності (ПР02); аналізувати діяльність торговельних підприємств (ПР05); застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації торговельної діяльності (ПР06); розробляти та реалізовувати підприємницькі проекти (ПР07); організувати власну справу в галузі торгівлі на 	<ul style="list-style-type: none"> здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (К06); навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (К08); навички міжособистісної взаємодії (К12); здатність планувати та управляти часом (К13); здатність працювати в команді та автономно (К14); знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки професійної діяльності (К15);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості / норм безпеки (ПР09); • застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами торговельних послуг (ПР12)	<ul style="list-style-type: none"> • здатність аналізувати торговельний потенціал підприємств (K17); • розуміння процесів організації торгівлі (K20); • здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати торговельні проекти (K21); • здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати статистичну та оперативну інформацію, уміння презентувати розроблені проекти (K24)

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Організація товаропостачання. Транспортні і тарні операції в торгівлі		
Тема 1. Організація торгівлі на ринках	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Проведення дослідження режиму роботи і порядку здійснення торговельно-сервісного обслуговування населення на ринках
Тема 2. Товаропостачання торговельних підприємств.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми: «Закордонний досвід використання індустріальних технологій товаропостачання», «Інформаційне забезпечення процесу товаропостачання»
Тема 3. Тара і тарні операції в торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Ознайомитися з організацією збору і обороту тари на підприємстві торгівлі.
Тема 4. Товарні запаси в оптовій і роздрібній торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферат на тему «Товарні ресурси і товарні запаси на підприємствах оптової і роздрібно торгівлі»
Тема 5. Основи формування асортименту в оптовій і роздрібній торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Асортиментні переліки в роздрібній торгівлі», «Асортиментна політика торговельних підприємств»
Тема 6. Організація торговельних послуг	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентацію на тему: «Особливості надання послуг в містах і сільській місцевості».
Модуль 2. Організація проектування. Ефективність і ризики в торгівлі		
Тема 7. Організація проектування та капітального будівництва в торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентацію на тему: «Нормативні документи, що регламентують порядок капітального будівництва»
Тема 8. Господарські ризики торговельного підприємства	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати реферат на тему «Комерційні ризики в торгівлі»
Тема 9. Ефективність торговельної діяльності. Регулювання і контроль торговельної діяльності	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; поточна модульна та	Підготувати доповідь на тему «Закон про захист прав споживачів і підвищення якості торговельного обслуговування покупців»
Тема 10. Регулювання і контроль діяльності торговельних підприємств	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати реферати на теми «Культура торгівлі і культура торговельного обслуговування», «Зарубіжний досвід у регулюванні торговельної діяльності та захисту прав споживачів»

Інформаційні джерела

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.Горьчова та ін.] за заг.ред.І.В.Юрка. – Харків, 2015. – 304 с.
3. Організація торгівлі: підручник / [Апопій В.В., Міщук І.П., Рнебіцький 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, 2013. - 512 с.
5. 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.
6. Галай С.О. Організація торгівлі : підручник / С.О. Галай, Г.К. Крихтенко. – Х. : Кліо-прес, 2014. – 374 с.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання і екзамен

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-6): відвідування занять (6 балів); виконання навчальних завдань (6 балів); завдання самостійної роботи (4 бали); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	30
Модуль 2 (теми 7-10): відвідування занять (4 бали); обговорення матеріалу занять (4 бали); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	30
Екзамен	40
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

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