

СИЛАБУС

Назва дисципліни	Організація торгівлі
Освітня програма	Маркетинг
Компонент освітньої програми	Вибірковий
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	3 кредити / 90 годин
Вид підсумкового контролю	Залік
Мова викладання	Українська
Викладач (і)	Оксана Степанівна Паламарчук, к.е.н., доц.
CV викладача на сайті кафедри	https://cutt.ly/Tw1DNioi https://rshu.edu.ua/121-personalii/1214-palamarchuk-oksana-stepanivna
E-mail викладача:	oksana.palamarchuk@rshu.edu.ua
Консультації	Очні та online консультації згідно з графіком консультацій

Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: формування у здобувачів вищої освіти спеціальних теоретичних знань з питань організації торгівлі та набуття навичок їх практичного використання на підприємствах торгівлі в нових економічних умовах.

Завдання навчальної дисципліни:

- набуття студентами глибоких теоретичних знань з питань розвитку роздрібно-торговельної мережі, організації процесу продажу товарів і обслуговування покупців, організації оптової торгівлі та товаропостачання підприємств роздрібно-торгівлі, розвитку складської мережі, організації технологічного процесу на складі, організації товарообороту, забезпечення ефективності функціонування торговельних підприємств в умовах конкуренції;

- вивчення зарубіжного досвіду організації торгівлі та критичного осмислення доцільності і можливості його використання в практиці торгівлі України;

- набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності та наслідків управлінських рішень, що приймаються на торговельному підприємстві.

При цьому здобувач вищої освіти набуває вмінь:

- аналізувати закономірності, тенденції розвитку роздрібно-торговельної мережі;
- обґрунтовувати вибір форми та методу продажу товарів;
- виконувати економічні розрахунки показників ефективності використання торгової площі магазинів;
- обґрунтовувати рішення щодо планування торгової зали;
- вирішувати господарські ситуації, пов'язані із вибором джерел товаропостачання, забезпеченням своєчасного надходження товарів, їх прийманням і зберіганням;
- оцінювати ефективність діяльності торговельного підприємства з врахуванням забезпечення якості торговельного обслуговування;
- вишукувати резерви підвищення якості торговельного обслуговування.

Загальні, фахові компетентності, програмні результати навчання.

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» та освітньо-професійної програми «Маркетинг» РДГУ для першого (бакалаврського) рівня

вищої освіти дисципліна забезпечує набуття здобувачами вищої освіти загальних та фахових компетентностей.

Загальні компетентності

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 8 Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові компетентності

СК 5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

Очікувані результати навчання

Р 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності

Р 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

Р 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Сутність, функції і завдання організації торгівлі

Тема 2. Роздрібна торговельна мережа

Тема 3. Устрій магазинів і організація торгово-технологічного процесу

Тема 4. Організація процесу продажу товарів та обслуговування покупців у магазинах

Тема 5. Позамагазинні форми продажу товарів

Тема 6. Організація оптової торгівлі

Тема 7. Технологія товаропостачання роздрібною мережі

Тема 8. Складська мережа

Тема 9. Технологія складських операцій

Рекомендована література та інформаційні ресурси

Нормативна

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV// URL: www.zakon.rada.gov.ua

2. Державний стандарт України „Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення». – К.: Держстандарт України, 2004.

3. Про споживчу кооперацію: Закон України // URL: www.zakon.rada.gov.ua

4. Методичні рекомендації про атестацію об'єктів роздрібною торгівлі та порядок віднесення їх до певних атестаційних категорій, затв.наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 19.09.2002р. №276 URL: // www.zakon.rada.gov.ua

5. Програма розвитку внутрішньої торгівлі: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 15 черв. 2009 р., № 632 // URL: www.zakon.rada.gov.ua

6. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів, затв. Постановою КМУ від15.06.2006 р. №833// URL: www.zakon.rada.gov.ua

7. Правила роботи дрібнороздрібною торговельною мережі, затв. Наказом МЗЕЗ торгу від 08.07.96р №369// www.zakon.rada.gov.ua

8. Правила продажу продовольчих товарів, затв. Наказом МЗЕЗ від 28.12.94р №237// URL: www.zakon.rada.gov.ua

9. Правила продажу непродовольчих товарів, затверджено наказом МЗЕЗ торгу від 27.05.96р №294// URL: www.zakon.rada.gov.ua

10. Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями, затверджено наказом Мінекономіки від 19.04.07 N 103//www.zakon.rada.gov.ua

11. Правила торгівлі на ринках, затв. Наказом МЗЕЗ торгу від 12.03.96 №157// www.zakon.rada.gov.ua

12. Рекомендації щодо організації продажу товарів за зразками, затв. Наказом Мінекономіки від 20.07.00 №152// URL: www.zakon.rada.gov.ua

13. Рекомендації щодо роботи фірмового магазину, затв. Наказом Мінекономіки від 18.01.01 №12// URL: www.zakon.rada.gov.ua

14. Рекомендації щодо організації продажу товарів методом самообслуговування, затв. Наказом Мінекономіки №153 від 20.07.02// URL: www.zakon.rada.gov.ua

Основна

15. Апопій В.В. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. – 3-тє вид./ В.В. Апопій, І.П. Мішук, В.М. Ребицький. К.: ЦУЛ, 2009. 628 с.

16. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. <http://surl.li/dbnop>

17. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

http://chtei-knteu.cv.ua/ua/content/download/nayka/monography/bozulenko_2021.pdf

18. Голошубова Н. О. Організація торгівлі: підруч. для студ.вищ. навч. закл. – 2-ге вид. К. : КНТЕУ, 2012. 679 с.

19. Голошубова Н. О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами : навч. посіб. К. : КНТЕУ, 2010. 272 с.

20. Технологія й обладнання підприємств торгівлі /В. М. Ребицький, Я. М.Антонюк, П. Ю. Балабан та ін. К.: Либідь, 2006. 304 с.

Допоміжна література

21. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч.посібник /А.М. Виноградська, 2006. – 780с.

22. Електронна комерція /А. Береза, І. Козак, Ф. Левченко та ін. К.: КНЕУ, 2002. 326 с.

23. Шимко О. В. Мерчандайзинг у системі управління торговельним підприємством. Бізнес Інформ. 2020. №1. С. 383–390.

24. Шимко О. Бенчмаркінг як маркетинговий інструмент забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Бізнес Інформ. 2021. №10. С. 387–392.

25. Шимко О. В. Омнікальність як маркетинговий інструмент забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Бізнес Інформ. 2022. №1. С. 387–392.

Інформаційні ресурси

1. Електронна бібліотека РДГУ: URL: <http://server.rdgu-dkm.rv.ua/library/>

2. Бізнес-портал: URL: <http://www.buziness.info>

3. Загальноекономічний глосарій : URL: <http://www.ssu-ekonomika.net>

4. Законодавство України : URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

5. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: URL: <http://www.me.gov.ua>

Система оцінювання

Рівень знань здобувачів вищої освіти оцінюється відповідно до Положення про оцінювання знань та умінь здобувачів вищої освіти Рівненського державного гуманітарного університету https://www.rshu.edu.ua/files/univer/pol_ocinuvana_znan_uminn_zvo_rshu_2018_zamin.pdf

Підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни є сумою оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове оцінювання рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи, модульного контролю, оцінка (бали) за залік.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти під час вивчення дисципліни «Бізнес-планування»

№ з/п	Вид навчальної діяльності	Оціночні бали	Кількість балів
Т1	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т2	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т3	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т4	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т5	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т6	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т7	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т8	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
Т9	Виконання завдань практичного заняття.	4	7
	Виконання завдань самостійної роботи.	3	
<i>Модульний контроль</i>		20	
<i>ІНДЗ</i>		17	
Разом:		100	
Наукова робота (необов'язкові) – враховуються додатково			
Підготовка тез доповідей (без виступу)		10	
Виступ на науковій конференції та публікація тез доповідей		20	
Участь у конкурсах студентських наукових робіт за тематикою навчальної дисципліни		30	
Призове місце у конкурсах студентських наукових робіт за тематикою навчальної дисципліни		10	
Публікація наукової статті за тематикою навчальної дисципліни «Організація торгівлі» у фаховому виданні категорії «Б»		40	

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перекладання. Завдання здобувачі вищої освіти мають виконувати і здавати відповідно до графіку освітнього процесу. Перекладання модулів, заліків, екзаменів відбувається у терміни ліквідації академічних заборгованостей, визначених кафедрами та деканатами.

Політика щодо академічної доброчесності. Здобувач вищої освіти під час виконання самостійної та індивідуальної роботи повинен дотримуватися політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт здобувача вищої освіти він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.

Силабус розроблено на основі робочої програми навчальної дисципліни
«Організація торгівлі»
(протокол № 8 від 27 серпня 2024 року)