

Рівненський державний гуманітарний університет
факультет документальних технологій, менеджменту, технологій та фізики
кафедра менеджменту

Назва дисципліни	Організація торгівлі
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	4кредити /120годин
Вид підсумкового контролю	залік
Викладач (і)	Шимко Ольга Володимирівна
Профайл викладача (ів) на сайті кафедри, в соцмережі	http://www.rshu.edu.ua/kafedry-fdkmttf/kafedra-menedzhmentu/sklad-km/121-personalii/1238-shymko-olha-volodymyrivna
Е-mail викладача:	olha.shumko @rshu.edu.ua
Посилання на освітній контент дисципліни в CMS Moodle (за наявності) або на іншому ресурсі	
Мова викладання	українська
Консультації	Очні консультації: на кафедрі згідно з графіком консультацій

Мета, основні завдання та предмет 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 роздрібної торговельної мережі, організації процесу продажу товарів і обслуговування покупців, організації оптової торгівлі та товаропостачання підприємств роздрібної торгівлі, розвитку складської мережі, організації технологічного процесу на складі, організації тарообороту, забезпечення ефективності функціонування торговельних підприємств в умовах конкуренції;

- вивченні 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 роздрібної 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.

<i>Загальні компетентності (ЗК)</i>	<i>Програмні результати навчання відповідно до освітньо-професійної програми (ПРН)</i>
<p>ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</p> <p>ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p>	<p>ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</p> <p>ПРН 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</p> <p>ПРН 13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</p>

Передумови вивчення дисципліни для формування програмних результатів навчання та компетентностей

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Організація торгівлі» значно підвищиться, якщо здобувач вищої освіти попередньо опанував матеріалом таких дисциплін як: «Товарознавство непродовольчих товарів», «Товарознавство продовольчих товарів».

Перелік тем

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
Тема 10. Організація роботи з тарою у торгівлі

Рекомендована література та інформаційні ресурси

Нормативна література

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. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів, затв. Постановою КМУ від 15.06.2006 р. №833// URL: www.zakon.rada.gov.ua
5. Правила продажу продовольчих товарів, затв. Наказом МЗЕЗ від 28.12.94р №237// URL: www.zakon.rada.gov.ua
6. Правила продажу непродовольчих товарів, затверджено наказом МЗЕЗ торгу від 27.05.96р №294// URL: www.zakon.rada.gov.ua
7. 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
8. Правила торгівлі на ринках, затв. Наказом МЗЕЗ торгу від 12.03.96 №157// www.zakon.rada.gov.ua
9. Рекомендації щодо організації продажу товарів за зразками, затв. Наказом Мінекономіки від 20.07.00 №152// URL: www.zakon.rada.gov.ua
10. Рекомендації щодо роботи фірмового магазину, затв. Наказом Мінекономіки від 18.01.01 №12// URL: www.zakon.rada.gov.ua
11. Рекомендації щодо організації продажу товарів методом самообслуговування, затв. Наказом Мінекономіки №153 від 20.07.02// URL: www.zakon.rada.gov.ua

Основна література

12. Апопій В.В. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. 3-тє вид./ В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький. К.: ЦУЛ, 2009. 628 с.
13. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. – 240 с.
14. Голошубова Н. О. Організація торгівлі: підруч. для студ.вищ. навч. закл. 2-ге вид. К. : КНТЕУ, 2012. 679 с.

Допоміжна література

15. Григоренко Т. М. Класифікація франчайзингових мереж у роздрібній торгівлі. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 114-119.
16. Ільченко Н.Б.Тезаурус сучасної торгівлі України. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2016. № 1. С. 54-70.
17. Ільченко Н.Б. Глобалізаційні процеси та тенденції розвитку оптової торгівлі. Товари і ринки. 2016. № 1. С. 5–15.
18. Ільченко Н. Б.Сучасні підходи до управління бізнес-процесами підприємства оптової торгівлі. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 9. С. 72-77
19. Ільченко Н. Б., Гарбарук І. М. Глобальні тренди розвитку роздрібно торгівлі. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 31. С. 32-38
20. Ільченко Н. Б. Механізм управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі. Бізнес Інформ. 2018. № 6. С. 224-230
21. Ільченко Н. Б., Котова М. В.Остання миля для електронної торгівлі: виклики, переваги та майбутнє. Бізнес Інформ. 2020. № 3. С. 148-154.
22. Лісіца В. В. Напрями підвищення ефективності функціонування торговельного центру на основі максимізації споживчого досвіду. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2018. № 5. С. 72-82
23. 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.
24. Шимко О. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств. Бізнес Інформ. 2015. №9. С. 212–217
25. Шимко О. В. Дослідження споживачів як інструмент підвищення ефективності функціонування споживчого ринку. Бізнес Інформ. 2016. №1. С. 321–326.
26. Шимко О. В. Формування асортиментної політики торговельного підприємства: маркетинговий підхід. Бізнес Інформ. 2016. №11. С. 408–413.
27. Шимко О. В. Імідж як інструмент досягнення конкурентних переваг торговельного підприємства .Бізнес Інформ. 2019. №1. С. 440–446.
28. Шимко О. В. Мерчандайзинг у системі управління торговельним підприємством. Бізнес Інформ. 2020. №1. С. 383–390.
29. 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. Державна служба статистики України: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Загальноекономічний глосарій : URL: <http://www.ssu-ekonomika.net>
5. Законодавство України : URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Міністерство економіки України: URL: <http://www.me.gov.ua>
7. Роздрібні торговельні підприємства України: URL: <http://www.retail.ru/ua>

Технічне й програмне забезпечення / обладнання

Ноутбук, персональний комп'ютер, мобільний пристрій (телефон, планшет) з підключенням до Інтернет для:

- комунікації та опитувань;
- виконання домашніх завдань;
- виконання завдань самостійної роботи;
- проходження тестування (поточний, модульний, підсумковий контроль).

Види та методи навчання і оцінювання

Код компетентності і (згідно ОПП)	Назва компетентності	Код програмного результату навчання	Назва програмного результату навчання	Методи навчання *	Методи оцінювання результатів навчання**
ЗК1	Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.	ПРН 13.	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6 МН7	МО2 МО4 МО6 МО7 МО9 МО10
ЗК 2.	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.	ПРН 11.	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6 МН7	МО2 МО4 МО6 МО7 МО9 МО10
ЗК 4.	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.	ПРН 2.	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6 МН7	МО2 МО4 МО6 МО7 МО9 МО10

ЗК 5.	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.	ПРН3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6 МН7	МО2 МО4 МО6 МО7 МО9 МО10
ЗК6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної	ПРН 1.	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6 МН7	МО2 МО4 МО6 МО7 МО9 МО10
ЗК 14	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	ПРН 13.	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.	МН1 МН2 МН3 МН4 МН5 МН6 МН7	МО2 МО4 МО6 МО7 МО9 МО10

* МН1 – словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); МН2 – практичний метод (лабораторні та практичні заняття); МН3 – наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); МН4 – робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату); МН5 – відеометод у поєднанні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); МН6 – самостійна робота (розв'язання програмних завдань); МН7 – індивідуальна науково-дослідна робота студентів.

** МО1 – екзамен; МО2 – усне або письмове опитування; МО3 – колоквиум; МО4 – тестування; МО5 – командні проєкти; МО6 – реферати, есе; МО7 – презентації результатів виконаних завдань та досліджень; МО8 – студентські презентації та виступи на наукових заходах; МО9 – захист лабораторних і практичних робіт; МО10 – залік.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота										ІНДЗ	МК	Сума
Модуль 1												
Змістовний модуль 1					Змістовний модуль 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	6+10	14	100
5	10	5	15	5	5	10	5	5	5			

Критерії оцінювання рівня підготовки здобувачів

Результат освітньої діяльності здобувача вищої освіти оцінюється згідно Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти РДГУ за такими рівнями та критеріями:

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Рівень компетентності	Критерії оцінювання
90-100	зараховано	A	Високий (творчий)	Здобувач виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить джерела інформації, використовує набуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді
82-89		B	Достатній (конструктивно-варіативний)	Здобувач вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує справи і задачі в стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна
74-81		C		Здобувач вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, в цілому самостійно застосовувати її на практиці, контролювати власну діяльність, виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи на підтвердження власних думок
67-73		D	Середній (репродуктивний)	Здобувач відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, з допомогою викладача може аналізувати матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих
60-66		E		Здобувач володіє матеріалом, вищому за початковий, значну частину його відтворює на продуктивному рівні
35-59	не зараховано з можливістю повторного складання	FX	Низький (рецептивно-продуктивний)	Здобувач володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становить незначну частину навчального матеріалу
<35	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F		Здобувач володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів

Політика дисципліни

При організації освітнього процесу здобувачі вищої освіти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу у РДГУ, Положення про академічну доброчесність, Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти, Положення про практики, Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти. Кожен викладач ставить здобувачам вищої освіти систему вимог та правил поведінки здобувачів вищої освіти на заняттях, доводить до їх відома методичні рекомендації щодо виконання різних видів робіт. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність під час практичного заняття; (не)допустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

Політика доброчесності

Здобувач вищої освіти виконуючи самостійну або індивідуальну роботу повинен дотримуватись 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.