

Міністерство освіти і науки України  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет економіки та підприємництва

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

В.о. декана факультету  
економіки та підприємництва



А.А. Брояка

« 25 » серпня 2020 р.

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

«Організація торгівлі»

РОЗГЛЯНУТО

на засіданні Ради Студентського  
Самоврядування факультету  
економіки та підприємництва  
Протокол № 1  
від « 25 » серпня 2020 р.

РОЗГЛЯНУТО

на засіданні Вченої Ради  
факультету економіки та  
підприємництва  
Протокол № 1  
від « 25 » серпня 2020 р.

Вінниця 2020

## **1. Відомості про викладача, який викладає навчальну дисципліну**

Паламаренко Яна Вікторівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки, електронна адреса: [palamarenko@vsau.vin.ua](mailto:palamarenko@vsau.vin.ua)

## **2. Опис навчальної дисципліни**

ОК 21. Організація торгівлі;

кількість кредитів ЄКТС – 5;

кількість годин – 150 годин, у тому числі 58 аудиторних годин, 92 години самостійна робота.

## **3. Час і місце проведення навчальної дисципліни**

Термін викладання – один семестр, 2 курс, 3 семестр.

## **4. Пререквізити і постреквізити навчальної програми**

Організація торгівлі належить до навчальних дисциплін обов'язкової компоненти, освітній компонент циклу професійної та практичної підготовки;

– при вивченні даної дисципліни використовуються знання, отримані з таких дисциплін (пререквізитів): «Підприємництво», «Основи біржової діяльності».

– основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні таких дисциплін (постреквізитів): «Економіка підприємства», «Маркетинг», «Електронна комерція»

## **5. Характеристика навчальної дисципліни**

**5.1. Призначення навчальної дисципліни.** Освітня компонента «Організація торгівлі» спрямована на отримання здобувачами однієї з важливих і універсальних компетентності – формування у студентів сучасного економічного мислення, набуття та систематизація знань з організації торгівлі в сучасних умовах господарювання, вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності; надати допомогу в започаткуванні у студентів навичок та вмінні використовувати теоретичний інструментарій в дослідженні торговельних процесів та організації торгівлі, а також можливостей її прогнозування й прийняття рішень.

## **5.2. Мета вивчення навчальної дисципліни**

Мета викладання навчальної дисципліни – формування системи теоретичних і практичних знань і компетентностей щодо організації торгівлі. Надання основних системних теоретичних і практичних знань про характер, зміст та особливості організації торговельно-оперативних процесів у гуртовій і роздрібній торгівлі, спрямованість організаційної діяльності на підвищення соціально-економічної ефективності торговельних підприємств та організацій.

**5.3. Задачі вивчення дисципліни** – теоретична та практична підготовка, самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення, використовувати

аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування економічних рішень, опанувати теоретичні засади організації торгівлі; розуміти особливості організації оптової торгівлі; розуміти специфіку організації роботи роздрібних торговельних підприємств; набути практичних навиків організації продажу товарів у магазинах; розуміти особливості маркетингу та організації торговельного обслуговування покупців.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен сформулювати такі програмні компетентності:

*інтегральні компетентності* – здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

*загальні компетентності:*

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

*фахові компетентності:*

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з

урахуванням ризиків

*програмні результати:*

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН 8. Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН 9. Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

РН 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

РН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

PH 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

PH 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

PH 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

PH 19. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

PH 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

#### **5.4. Зміст навчальної дисципліни**

Навчальна дисципліна «Організація торгівлі» належить до обов'язкових компонент. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати: теоретичні засади організації торгівлі; організаційні моделі в системі торгівлі; особливості організації оптової торгівлі; особливості організаційної побудови і розвитку роздрібно-торговельної мережі; розуміти специфіку організації роботи роздрібних торговельних підприємств; як формується асортимент у магазинах та особливості управління ним; як відбувається позамагазинний продаж товарів; набути практичних навиків організації продажу товарів у магазинах; розуміти особливості маркетингу та мерчандайзингу; особливості обслуговування покупців тощо.

#### **5.5. План вивчення навчальної дисципліни**

Тиждень	Назви теми	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна Робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
1	Сутність, функції і завдання організації торгівлі	2	2	8
2,3	Організаційні основи функціонування роздрібно-торгівлі	4	4	8
4,5	Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності	4	2	8
6,7	Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання	4	4	8

8	Товарорух і товаропостачання: поняття та сутність	2	2	8
9	Тара та організація тарного господарства	2	2	6
10	Організація технологічних процесів і праці на складах	2	2	8
11	Організація торгово-технологічного процесу у магазині	2	2	8
12	Позамагазинні форми торговельного обслуговування	2	2	6
13	Організація реклами в роздрібній торгівлі та її ефективність. Маркетингова політика продажу	2	2	8
14	Електронна торгівля як сучасне середовище підприємницької діяльності	2	2	8
15	Організація торговельного обслуговування покупців	2	2	8
<b>Разом</b>		<b>30</b>	<b>28</b>	<b>92</b>

## 6. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента ВНАУ є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у вільний від обов'язкових занять час.

№ п/п	Вид самостійної роботи	Години	Термін виконання	Форма та метод контролю
1	Підготовка до практичних занять	28	щотижнево	Усне та письмове
2	Підготовка самостійних питань з тематики дисципліни	24	щотижнево	Усне та письмове
3	Індивідуальні завдання	20	4 рази в семестр	Усний захист
4	Розв'язання індивідуальних задач	20	4 рази в семестр	Письмовий контроль
<b>Разом</b>		<b>92</b>		

## 7. Список основної та додаткової літератури

### Основна

1. Апопій В.В. Міщук І.П., Ребицький В.М. Організація торгівлі: підручник. К.: Центр навч. л-ри, 2005. 610 с.
2. Балабан П.Ю. організація торгівлі: навч. посіб. Полтава: ПУЕТ, 2014. 214 с.

3. Береза А., Козак І., Левченко Ф. Електронна комерція. К. : КНЕУ, 2002. 326 с.
4. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. К.: Книга, 2004. 560 с.
5. Энджел Д.Ф., Блекуэлл Р.Д., Миниард П.И. Поведение потребителей: Питер Ком, 2000. 480 с.
6. Про захист прав споживачів. Закон України від 01.12.2005 р. № 3161-IV.
7. Мазаракі А.А., Бланк І.О., Лігоненко Л.О. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку: монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. 195 с.
8. Малинка О.Я., Устенко А.О. Маркетингові дослідження: навчальний посібник. Івано-Франківськ: Фоліант, 2015. 348 с.

### Додаткова

1. Бланк І.А. Торговий менеджмент. К. : Українсько-фінський інститут менеджмента и бизнеса, 2004. 408 с.
2. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: стан та перспективи. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 807 с.
3. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: організація та технологія: навч. посіб. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 265 с.
4. Паламаренко Я.В. Особливості системи управління підприємствами спиртової промисловості України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 65-70.
5. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу; концепції, організація, доміанти розвитку: монографія. Полтава. Дивосвіт, 2012. 162 с.
6. Устенко А. О. Малинка О.Я. Управлінська діагностика: навчальний посібник, Івано-Франківськ: Фоліант, 2017. 265 с.
7. Офіційний сайт фахового журналу *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. URL: [efm.vsau.org](http://efm.vsau.org)

### Інформаційні ресурси

1. Презентації лекційного курсу «Організація торгівлі» (персональний кабінет викладача)
2. Тестові завдання з курсу (внутрішній сайт ВНАУ)
3. Методичні розробки (внутрішній сайт ВНАУ).

4. Законодавча база Верховної Ради України. URL: <http://zakonO.rada.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)
7. Офіційний сайт Національний банку України. URL: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-ІУ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

## **8. Контроль і оцінка результатів навчання**

Розподіл балів між формами організації навчального процесу і видами контрольних заходів: поточний контроль – загальна відповідність заявленим компетентностям за результатами лабораторних занять – 60 балів (усний контроль: опитування, бесіди, доповіді, повідомлення на задану тему та ін., індивідуальні завдання, розв’язування задач та ін.); рубіжний контроль (колоквіум у формі тестування) – 10 балів; підсумковий контроль, (екзамен в усній або тестовій формі) – 30 балів. Разом: 100 балів. Якщо здобувач протягом семестру за підсумками поточного та рубіжного контролів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він до заліку не допускається. Крім того, обов’язковим при мінімальній кількості балів за підсумками поточного та рубіжного контролів є виконання студентом підсумкової контрольної роботи (колоквіуму).

Визнання результатів набутих у неформальній/інформальній освіті здійснюються до початку семестру, у якому згідно з навчальним планом передбачено опанування освітнього компонента.

## **9. Політика навчальної дисципліни**

Дисципліна передбачає індивідуальну та групову роботу. Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. Відвідування лекційних та практичних занять є обов’язковим.

Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Відпрацювання пропущених занять є обов’язковим незалежно від причини пропущеного заняття, здобувач презентує виконані завдання під час консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними завданнями, розв’язуванням задач не допустимо порушення академічної доброчесності. Презентації та виступи мають бути авторськими та оригінальними.