

Силабус курсу:

ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

<i>Ступінь вищої освіти:</i>	Бакалавр
<i>Спеціальність:</i>	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
<i>Рік підготовки:</i>	3
<i>Семестр викладання:</i>	Осінній
<i>Кількість кредитів ЄКТС:</i>	12
<i>Мова(-и) викладання:</i>	Українська
<i>Вид семестрового контролю</i>	екзамен

Автор курсу та лектор:

к.е.н. Вахлакова Вікторія Володимирівна

Вчений ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я та по-батькові

Доцент кафедри економіки і підприємництва

Посада

vaxlakovavvv@gmail.com

509аГК, за

+38-066-865-9-179

розкладом

електронна адреса

телефон

месенджер

консультації

Викладач лабораторних занять:*

Вчений ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я та по-батькові

Посада

електронна адреса

телефон

месенджер

консультації

Викладач практичних занять:*

Вчений ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я та по-батькові

Посада

електронна адреса

телефон

месенджер

консультації

* – 1) дані підрозділи вносяться до силабусу в разі, якщо практичні та (або) лабораторні заняття проводить інший викладач, котрий не є автором курсу та лектором; 2) припустимо змінювати назву підрозділу на «Викладач лабораторних та практичних занять:», якщо лабораторні та практичні заняття проводить один викладач, котрий не є автором курсу та лектором.

Цілі вивчення курсу:

Анотація навчального курсу

Мета дисципліни «Економіка і організація торговельної діяльності» - підготовка фахівця, який володіє сукупністю теоретичних і методичних знань та практичними вміннями і навичками сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань з економіки і організації торгових процесів, їх впливу на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності.

Завдання дисципліни «Економіка і організація торговельної діяльності» – набуття компетентностей на основі засвоєння основних теоретичних положень та придбання необхідних практичних навичок, формування у студентів знань щодо основ організації функціонування підприємств торгівлі у ринкових умовах господарювання, певний рівень економічного мислення, що дасть їм змогу орієнтуватися в конкретних економічних ситуаціях ринку, приймати економічно обґрунтовані господарські рішення.

Курс може бути корисним студентам спеціальностей 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», а також майбутнім менеджерам.

Результати навчання:

Після вивчення курсу «Економіка і організація торговельної діяльності» студент **повинен мати** цілісне уявлення про основні теоретичні положення щодо основ організації функціонування підприємств торгівлі у ринкових умовах господарювання, певний рівень економічного мислення, що дасть їм змогу орієнтуватися в конкретних економічних ситуаціях ринку, приймати економічно обґрунтовані господарські рішення.

В результаті студент **повинен знати** сутність теоретичних положень організації торговельного підприємництва; - методичні підходи щодо аналізу й обліку у торговельному підприємстві; методи вимірювання економічних ризиків та забезпечення економічної безпеки торговельних підприємств.

Після прослуховування курсу студент **повинен вміти** орієнтуватись у різних господарських ситуаціях, пов'язаних з організацією та веденням торговельної діяльності; розробляти плани щодо перспектив; обирати доцільні напрямки виходу з ризикових ситуацій та розробляти систему економічної безпеки в залежності від особливостей ведення торгівлі.

Передумови до початку вивчення:

Базові знання та уявлення з економічного аналізу.

Мета курсу (набуті компетентності)

Внаслідок вивчення даного навчального курсу здобувач вищої освіти набуде наступних компетентностей:

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

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

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

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

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

СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і 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.

Структура курсу

№	Тема	Години (Л/ЛБ /ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
1.	Значення, сутність та функції торгівлі.	2/0/1	Місце торгівлі в економічній системі. Загальна характеристика торгівлі як системи, її функції. Поняття внутрішньої торгівлі. Основи організації внутрішньої торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі України. Сутність та функції роздрібно торгівлі.	Участь в обговоренні Тести
2.	Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі	2/0/1	Види та класифікація торговельних об'єктів. Стан розвитку роздрібно торгівлі України. Поняття торговельної організації, торговельної системи. Організаційна структура торговельних підприємств. Організаційна культура. Основні шляхи подальшого розвитку роздрібно торгівлі України.	Участь в обговоренні Тести
3.	Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	4/0/2	Сутність та функції оптової торгівлі. Основні напрями розвитку оптової торгівлі Структура оптової торгівлі. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств. Організаційна структура оптових підприємств, роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу. Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки.	Участь в обговоренні Тести
4.	Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	4/0/2	Посередництво як вид підприємницької діяльності. Роль, функції та класифікація оптових посередників. Види оптових посередників. Агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю агента, агентський договір. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю	Участь в обговоренні Тести

№	Тема	Години (Л/ЛБ /ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
			дистриб'ютора та дилера. Комісійні операції, умови їх здійснення. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю консигнатора. Комівояжер та умови його діяльності. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.	
5.	Товарні склади	4/0/2	Поняття товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу. Розміщення товарних складів. Класифікація та характеристика товарних складів. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації та складові частини. Порядок отримання вантажів від органів транспорту. Організація приймання товарів за кількістю та якістю на товарному складі. Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі, шляхи скорочення товарних збитків. Організація відбору товарів оптовим покупцем, відпускання товарів зі складу. Техніко-економічні показники використання складів	Участь в обговоренні Тести
6.	Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі	4/0/2	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. Транзитна та складська форми товаропостачання, умови застосування. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Формування маршрутів і графіків завезення товарів. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання роздрібною	Участь в обговоренні Тести

№	Тема	Години (Л/ЛБ /ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
			торговельної мережі. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі.	
7.	Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій	4/0/2	Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Організація управління транспортом. Планування перевезень товарів. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.	Участь в обговоренні Тести
8.	Тара та організація тарного господарства	4/0/2	Поняття упаковки та тари, їх роль в процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари. Класифікація та основні види тари. Стандартизація тари та її основні завдання. Уніфікація тари. Маркування тари, види маркування. Організація обігу тари в торгівлі. Поняття товарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі	Участь в обговоренні Тести
9.	Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібною торговельною мережі	4/0/2	Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Фактори розвитку роздрібною торговельною мережі. Види роздрібною торговельною мережі. Спеціалізація, її основні переваги та недоліки. Типізація магазинів, основні типи магазинів. Принципи розміщення роздрібною торговельною мережі в міській та сільській місцевості. Поняття зони торговельного обслуговування магазину, методи її визначення. Організація фірмовою торговельною мережі та її основні напрями розвитку в Україні. Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібною торговельною мережі.	Участь в обговоренні Тести

№	Тема	Години (Л/ЛБ /ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
10.	Організація процесу роздрібного продажу товарів	4/0/2	Сутність та зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, що впливають на зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Принципи організації торгово-технологічного процесу в магазині. Організація приймання та зберігання товарів й тари. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів.	Участь в обговоренні Тести
11.	Позамагазинні форми продажу товарів	4/0/2	Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення. Поняття дрібнороздрібної торговельної мережі, її класифікація. Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля. Порядок продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу. Організація ярмаркової торгівлі. Організація торгівлі поштою. Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони.	Участь в обговоренні Тести
12.	Організація торгівлі на ринках	4/0/2	Ринки в інфраструктурі внутрішньої торгівлі. Організація торгівлі на ринку. Особливості торгівлі продовольчими товарами на ринку. Особливості торгівлі непродовольчими товарами на ринку. Система послуг у торгівлі на ринках.	Участь в обговоренні Тести
13.	Організація торговельного обслуговування покупців	4/0/2	Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації. Характеристика складових системи торговельного обслуговування. Культура торгівлі та показники її рівня. Зовнішні та внутрішні елементи, що впливають на якість торговельного обслуговування. Якість обслуговування та її оцінка. Психологічні аспекти торговельного обслуговування.	Участь в обговоренні Тести
14.	Організація інформаційно-	4/0/2	Поняття, завдання реклами. Види реклами. Поняття та завдання	Участь в обговоренні

№	Тема	Години (Л/ЛБ /ПЗ)	Стислий зміст	Інструменти і завдання
	рекламної роботи в торгівлі		торгової реклами. Зовнішня та внутрішня реклама. Рекламні засоби та їх характеристика. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія. Роль та функції внутрімагазинної інформації. Організація внутрішньомагазинної реклами та інформації. Рекламно-інформаційне оформлення торговельного залу. Оформлення інтер'єру магазину. Організація та принципи оформлення вітрин. Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства.	Тести
15.	Організація праці в магазинах і на складах	4/0/2	Сутність та особливості організації праці в торгівлі. Предмети та засоби праці. Організація праці на складах. Організація праці в роздрібній торгівлі. Характеристика основних категорій працівників магазину. Організація робочого місця в магазині. Умови праці працівників та режим роботи магазину. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі	Участь в обговоренні Тести

Список літератури

Базова

1. Законодавство України: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws>
2. Господарський кодекс України : [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України : [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Андросова Т. В. Торгівля в ринкової економіці : навч. посібник / Т. В. Андросова. Х. : Харків, 2001. 120 с.
5. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник 3-тє вид. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, за ред. Апопія В. В. К.: Центр учбової літератури, 2009. 397 с.
6. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посібник / З. С. Варналій. 3-є видання, випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 148 с.
7. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля в Україні : економічні умови фективного розвитку : монографія / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін. – К. : КНТЕУ: 2006. 195с
8. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. К. : ВЦ «Академія», 2003 280 с.
9. Савицька Н. Л . Драйвери та бар'єри розвитку онлайн-ритейлу: теоретико-методичний аспект / Н.Л. Савицька // Бізнес Інформ. 2014. №10. с. 236
10. Салига С. Я. Економіка та підприємництво: навч. посіб. / С. Я. Салига, В. А. Желябін, О. В. Бойко та ін. К.: ВД «Професіонал», 2007. 250 с.
11. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво : підручник / В. О. Сизоненко. К. : Знання-Прес, 2008. 440 с.
12. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва : навч. посібник / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://pidruchniki.com/1584072028638/ekonomika/osnovi_ekonomiki_ta_organizatsiyi_pidpriyemnitstva
13. Торговельне підприємництво : монографія / за наук. ред. С. В. Князя. Л. : «Львівська Політехніка», 2015. 724 с.
14. Ушакова Н. Г. Внутрішня торгівля України: теоретико- функціональний аналіз : монографія / Н. Г. Ушакова, Н. Л. Савицька. Х.: ХДУХТ, 2010. – 321с.
15. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник / І. В. Юрко. К. : Центр учб. Л-ри, 2014. 232 с

Допоміжна

16. Виноградська А. М. Основи підприємництва : навч. посібник /А. М. Виноградська. 2-ге вид., переробл. і доповн. К. : Кондор, 2008.–544 с.
17. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник / А. М. Виноградська. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 285с.
18. Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства: навч. посібник / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська, О. А. Круглова, І. В. Мілаш. Х. : Світ книг, 2015. 368 с.
19. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник / Н. О. Власова, О. А. Круглова, В. А. Гросул, М. В. Чорна та ін.; за ред. Н. О. Власової. Х.: Світ книг, 2014. 473 с.
20. Воронкова В. Г. Основи підприємництва: теорія і практикум: навч. посібник / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, В. О. Желябін, М. А. Ажажа. Львів: «Магнолія 2006», 2009. 232 с.
21. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 368 с.

22. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. 2-ге вид. К. : ЦУЛ, 2009. 362 с.
23. Донець Л. І. Основи підприємництва: навч. посібник / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. К.: ЦНЛ, 2006. 320 с.
24. Захарчин Г. М. Основи підприємництва: навч. посібник / Г. М. Захарчин. К.: Знання, 2008. 254 с.
25. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: навч. посібник / С. М. Ілляшенко. К.: ЦНЛ, 2004. 220 с.
26. Кислов Д. В. Организация и ведение бизнеса в сфере торговли и услуг / Д. Кислов, Б. Башилов. М. : Вершина, 2006. 264 с.
27. Козак Ю. Г. Основи міжнародної торгівлі: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, К.І. Ржепішевський. К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.
28. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес- культура : навч. посіб. / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина. 3-тє вид. К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.
29. Краснокутська Н. С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств : монографія / Н. С. Краснокутська, І. Г. Бубенець, О. Є Чатченко. Х. : «Лідер», 2015. 175 с.

Методичне забезпечення

Оцінювання курсу

За повністю виконані завдання студент може отримати визначену кількість балів:

Денна форма навчання

Інструменти і завдання	Кількість балів
Тестове завдання 1	10
Тестове завдання 2	10
Тестове завдання 3	10
Тестове завдання 4	10
Тестове завдання 5	10
Тестове завдання 6	10
Тестове завдання 7	10
Іспит	30
Разом	100

Для заочної форми навчання

Виконання контрольної роботи оцінюється в 50 балів (max)

Складання іспиту - 50 балів (max)

Шкала оцінювання студентів

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу

Плагіат та академічна доброчесність:

Студент може пройти певні онлайн-курси, які пов'язані з темами дисципліни, на онлайн-платформах. При поданні документу про проходження курсу студенту можуть бути перераховані певні теми курсу та нараховані бали за завдання.

Під час виконання завдань студент має дотримуватись політики академічної доброчесності. Запозичення мають бути оформлені відповідними посиланнями. Списування є забороненим.

Завдання і заняття:

Всі завдання, передбачені програмою курсу мають бути виконані своєчасно і оцінені в спосіб, зазначений вище. Аудиторні заняття мають відвідуватись регулярно. Пропущені заняття (з будь-яких причин) мають бути відпрацьовані з отриманням відповідної оцінки не пізніше останнього тижня поточного семестру. В разі поважної причини (хвороба, академічна мобільність тощо) терміни можуть бути збільшені.

Поведінка в аудиторії:

На заняття студенти вчасно приходять до аудиторії відповідно до діючого розкладу та обов'язково мають дотримуватися вимог техніки безпеки.

Під час занять студенти:

- не вживають їжу та жувальну гумку;
- не залишають аудиторію без дозволу викладача;
- не заважають викладачу проводити заняття.

Під час контролю знань студенти:

- є підготовленими відповідно до вимог даного курсу;
- розраховують тільки на власні знання (не шукають інші джерела інформації або «допомоги» інших осіб);
- не заважають іншим;
- виконують усі вимоги викладачів щодо контролю знань.

