

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний авіаційний університет
Факультет Економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра економіки та бізнес-технологій



ПРОВЕРДЖУЮ
Проректор з навчальної
роботи
Гудманян
2019р



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни

«Економіка і організація торгівлі»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітньо-професійна програма: «Підприємництво та бізнес-технології»
«Підприємницька діяльність в авіації»
«Митна та біржова справа»

Курс – 2 Семестр – 3

Лекції - 34 Екзамен – 3 семестр
Практичні заняття - 34
Самостійна робота - 82
Усього (годин/кредитів ECTS) - 150/5,0

Курсова робота – 3 семестр

Індекс: РБ-6-076/18-2.1.11



Робочу програму навчальної дисципліни «Економіка і організація торгівлі» розроблено на основі освітньо-професійної програми та робочого навчального плану № РБ-6-076/18 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», освітньо-професійними програми «Підприємництво та бізнес-технології», «Підприємницька діяльність в авіації», «Митна та біржова справа» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробила:
доцент кафедри економіки
та бізнес-технологій

/Терещенко Е.Ю.

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (освітньо-професійних програм «Підприємництво та бізнес-технології», «Підприємницька діяльність в авіації» та «Митна та біржова справа») - кафедри економіки та бізнес-технологій, протокол № 10 від «28» 08 2019р.

Завідувача кафедри

/ Ушенко Наталя Валентинівна

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету Економіки та бізнес-адміністрування, протокол № 9 від «29» 11 2019 р.

Голова НМРР

/ Тофанчук Анатолій Тимофійович

УЗГОДЖЕНО
Декан ФФБ

/Петровська Світлана Володимирівна

« » 2019 р.

Рівень документа – 3б
Плановий термін між ревізіями – 1 рік
Контрольний примірник

ЗМІСТ

сторінка

| | |
|---|----|
| Вступ | 4 |
| 1. Пояснювальна записка | |
| 1.1 Заплановані результати..... | 4 |
| 1.2. Програма навчальної дисципліни..... | 5 |
| 2. Зміст навчальної дисципліни | |
| 2.1. Структура навчальної дисципліни..... | 8 |
| 2.2. Лекційні заняття, їх тематика і обсяг | 9 |
| 2.3. Практичні заняття, їх тематика і обсяг..... | 10 |
| 2.4. Самостійна (індивідуальна) робота студента, її зміст та обсяг | 11 |
| 2.4.1. Курсова робота | 11 |
| 3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни | |
| 3.1. Методи навчання..... | 12 |
| 3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна) | 12 |
| 4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь. | |
| 4.1. Методи контролю та схема нарахування балів | 14 |



ВСТУП

Робоча програма (РП) навчальної дисципліни розробляється на основі «Методичних рекомендацій до розроблення та оформлення робочої програми навчальної дисципліни», затверджених розпорядженням № 106 , від «_13_» _07_____2017р. та відповідних нормативних документів.

1. Пояснювальна записка

1.1. Заплановані результати.

Місце даної дисципліни в системі професійної підготовки фахівця.

Дисципліна «Економіка та організація торгівлі» спрямована на формування у студентів сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань про організацію і технологію торгових процесів та їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності.

Метою даної дисципліни є 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.

Завданнями вивчення дисципліни «Економіка та організація торгівлі» виступають:

- вивчення основних теоретичних, організаційних та методологічних питань розробки та використання у організації торгівлі в Україні;
- роль економіки торгівлі на шляху до створення розвинутої ринкової економіки у зв'язку з входженням України до ВТО;
- сучасна торгівля в Україні;
- засвоєння методики та організації розробки та використання стандартів в тому числі міжнародних;
- проблеми впровадження європейської системи технічного регулювання у відповідності до завдань набуття Україною асоційованого члена Європейського Союзу;
- вивчення питань використання організації торгівлі в підприємницькій діяльності;
- засвоєння форм державного та ринкового нагляду та контролю за додержанням правил торгівлі у сучасних умовах реформування;
- ознайомлення з відповідальністю суб'єктів підприємницької діяльності за порушення законодавства у сфері торгівлі.

В результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути наступні **компетентності**:

Знати:

- вивчення сутності організаційних форм підприємств та їх значення в процесі торговельного обслуговування населення;
- вивчення основних форматів магазинів та їх роль в процесі товароруку;
- виконувати аналіз ефективності використання торговельних площ різних типів магазинів;
- знати основні показники якості торговельного обслуговування та їх використання в практичній діяльності підприємств;



- знати умови використання форм роздрібною торгівлі в залежності від спеціалізації та місця розташування магазинів;
- освоєння сутності, форм і методів організації роботи посередників та управління товарним рухом;
- вивчення сутності формування і функціонування каналів розподілу; • набуття навичок підвищення ефективності діяльності посередників та оптимізації витрат у процесі товарного руху;
- освоєння економічної сутності, організаційних основ розподілу, збутової діяльності на промисловому підприємстві;
- вивчення оптової та роздрібною торгівлі у каналах розподілу;
- освоєння правових основ і організації системи державних закупівель та державних замовлень;
- дослідження процесу формування оптимального каналу розподілу та освоєння методів оцінювання результатів його діяльності.

Вміти:

- аналізувати маркетингове середовище підприємства;
- виконувати аналіз ефективності асортиментної та цінової політики підприємства;
- розробляти пропозиції з підвищення її ефективності;
- застосовувати отримані знання у своїй практичній діяльності;
- використовувати маркетингові операції на місцях своєї постійної роботи;
- користуватися рекомендованою та додатковою літературою;
- звертатись до періодичних видань протягом всієї трудової діяльності;
- враховуючи стан економічного розвитку і специфіку діяльності суб'єкта господарювання, обґрунтовано оцінювати і вибирати найефективніші типи магазинів та форми обслуговування населення;
- застосовувати комерційні інструменти під час формування системи товароруку і механізмів використання;
- визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруку;
- здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі;
- на основі визначених критеріїв здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі. – універсальні компетенції: – здатність до ефективної комунікаційної взаємодії, у тому числі засобами сучасних інформаційних технологій; – здатність до засвоєння нових знань, самовдосконалення; – здатність знаходити організаційно-управлінські рішення.

Міждисциплінарні зв'язки. Навчальна дисципліна «Економіка і організація торгівлі» базується на знаннях таких дисциплін «Основи підприємництва», «Макроекономіка» та є базою для вивчення таких дисциплін як: «Гроші і кредит», «Підприємництво та бізнес-технології» тощо.

1.2. Програма навчальної дисципліни.

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з двох навчальних модулів, а саме:

Модуль №1 «Торгівля, її складова та основи функціонування. Структура торгівлі»

Тема 1.1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.



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.

Тема 1.2. Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі

Сутність та функції роздрібною торгівлі. Види та класифікація торговельних об'єктів. Стан розвитку роздрібною торгівлі України. Поняття торговельної організації, торговельної системи. Організаційна структура торговельних підприємств. Організаційна структура. Основні шляхи подальшого розвитку роздрібною торгівлі України.

Тема 1.3. Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.

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.

Тема 1.4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки

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 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.

Тема 1.5. Товарні склади

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.

Тема 1.6. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі

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



торговельної мережі. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі.

Тема 1.7. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій.

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.

Тема 1.8. Тара та організація тарного господарства.

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 тарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі.

Модуль №2 «Форми продажу товарів»

Тема 2.1. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібною торговельною мережі.

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.

Тема 2.2. Організація процесу роздрібною продажу товарів.

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 роздрібною продажу товарів.

Тема 2.3. Позамагазинні форми продажу товарів.

Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення. Поняття дрібно-роздрібною торговельною мережі, її класифікація. Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля. Порядок продажу товарів через дрібно-роздрібною торговельною мережу. Організація ярмарковою торгівлі. Організація торгівлі поштою. Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони

Тема 2.4. Організація торгівлі на ринках

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.

Тема 2.5. Організація торговельного обслуговування покупців.



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.

Тема 2.6. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі

Поняття, завдання реклами. Види реклами. Поняття та завдання 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

Тема 2.7. Організація праці в магазинах і на складах

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.

Окремим 3 – ім модулем є Курсова робота (КР), яка виконується в 3 семестрі.

Модуль 3 – «Курсова робота».

Метою виконання курсової роботи з дисципліни «Економіка і організація торгівлі» є закріплення теоретичних знань, набуття студентами навичок самостійного виконання аналітичних досліджень з питань організації торгівлі; збирання необхідної для цього інформації, її належної обробки та оформлення результатів аналізу, самостійно розробляти висновки та пропозиції практичного характеру. Загальним **завданням** курсової роботи є виконання аналітичного дослідження на базі засвоєння основних теоретичних положень та отриманої інформації з метою набуття практичних навичок щодо організації функціонування підприємств торгівлі у ринкових умовах.

2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Структура навчальної дисципліни (тематичний план).

В розділі подається розподіл навчального часу за формами навчання та видами занять відповідно до робочого навчального плану.

Таблиця 2.1

| № пор. | Назва теми (тематичного розділу) | Обсяг навчальних занять (год.) | | | |
|---|---|-----------------------------------|------------|------------------|-----|
| | | усьо го | лек ції | практ. занят. | СРС |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 семестр | | | | | |
| Модуль №1 «Торгівля, її складова та основи функціонування. Структура торгівлі» | | | | | |
| 1.1 | Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку. | 8 | 2 | 2 2 | 2 |



| | | | | | |
|--|--|------------|-----------|-----------|-----------|
| 1.2 | Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 1.3 | Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 1.4 | Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки | 8 | 2 | 2 | 4 |
| 1.5 | Товарні склади | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 1.6 | Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 1.7 | Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій. | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 1.8 | Тара та організація тарного господарства. | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 1.9 | Модульна контрольна робота № 1 | 4 | 2 | - | 2 |
| Усього за модулем № 1 | | 62 | 18 | 18 | 26 |
| Модуль №2 «Форми продажу товарів» | | | | | |
| 2.1 | Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібною торговельною мережі. | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 2.2 | Організація процесу роздрібною продажу товарів. | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 2.3 | Позамагазинні форми продажу товарів. | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 2.4 | Організація торгівлі на ринках. | 8 | 2 | 2 | 4 |
| 2.5 | Організація торговельного обслуговування покупців. | 8 | 2 | 2 | 2 |
| 2.6 | Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі у | 7 | 2 | 2 | 3 |
| 2.7 | Організація праці в магазинах і на складах | 10 | 2 | 2 | 6 |
| 2.8 | Модульна контрольна робота № 2 | 4 | 2 | - | 2 |
| Усього за модулем № 2 | | 58 | 16 | 16 | 26 |
| Модуль №3 «Курсова робота» | | | | | |
| 3.1 | Виконання та захист курсової роботи | 30 | - | - | 30 |
| Усього за 1 семестр | | 150 | 34 | 34 | 82 |
| Усього за навчальною дисципліною | | 150 | 34 | 34 | 82 |

2.2. Лекційні заняття, їх тематика і обсяг

| № пор. | Назва теми | Обсяг навч. занять (год) | |
|---|--|--------------------------|-----|
| | | Лекції | СРС |
| 1 семестр | | | |
| Модуль №1 «Торгівля, її складова та основи функціонування. Структура торгівлі» | | | |
| 1.1. | Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку. | 2 | 1 |
| 1.2. | Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі | 2 | 2 |
| 1.3. | Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі | 2 | 2 |
| 1.4. | Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової | 2 | 2 |



| | | | |
|--|--|-----------|-----------|
| | економіки | | |
| 1.5 | Товарні склади | 2 | 1 |
| 1.6. | Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі | 2 | 2 |
| 1.7. | Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій. | 2 | 2 |
| 1.8 | Тара та організація тарного господарства. | 2 | 1 |
| 1.9 | Модульна контрольна робота № 1 | 2 | 2 |
| Усього за модулем №1 | | 18 | 15 |
| Модуль №2 «Форми продажу товарів» | | | |
| 2.1 | Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібною торговельною мережі. | 2 | 2 |
| 2.2 | Організація процесу роздрібного продажу товарів. | 2 | 2 |
| 2.3 | Позамагазинні форми продажу товарів. | 2 | 2 |
| 2.4 | Організація торгівлі на ринках. | 2 | 2 |
| 2.5 | Організація торговельного обслуговування покупців. | 2 | 1 |
| 2.6 | Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі у | 2 | 2 |
| 2.7 | Організація праці в магазинах і на складах | 2 | 4 |
| 2.8 | Модульна контрольна робота № 2 | 2 | 2 |
| Усього за модулем №2 | | 16 | 17 |
| Усього за навчальною дисципліною | | 34 | 32 |

2.3. Практичні заняття, їх тематика і обсяг

| № пор. | Назва теми | Обсяг навч. занять (год) | |
|---|--|--------------------------|-----|
| | | Практичні заняття | СРС |
| 1 семестр | | | |
| Модуль №1 «Торгівля, її складова та основи функціонування. Структура торгівлі» | | | |
| 1.1. | Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку. | 2 2 | 1 |
| 1.2. | Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі | 2 | 1 |
| 1.3. | Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі | 2 | 1 |
| 1.4. | Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки | 2 | 2 |
| 1.5 | Товарні склади | 2 | 2 |
| 1.6 | Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі | 2 | 1 |
| 1.7 | Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій. | 2 | 1 |



| | | | |
|--|---|-----------|-----------|
| 1.8 | Тара та організація тарного господарства. | 2 | 2 |
| Усього за модулем №1 | | 18 | 11 |
| Модуль №2 «Форми продажу товарів» | | | |
| 2.1 | Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібно-торговельної мережі. | 2 | 1 |
| 2.2 | Організація процесу роздрібного продажу товарів. | 2 | 1 |
| 2.3 | Позамагазинні форми продажу товарів. | 2 | 1 |
| 2.4 | Організація торгівлі на ринках. | 2 | 2 |
| 2.5 | Організація торговельного обслуговування покупців. | 2 | 1 |
| | Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі у | 2 | 1 |
| | Організація праці в магазинах і на складах | 2 | 2 |
| Усього за модулем №2 | | 16 | 9 |
| Усього за навчальною дисципліною | | 34 | 20 |

2.4. Самостійна (індивідуальна) робота студента, її зміст та обсяг

| п/п | Зміст самостійної роботи студента | Обсяг СРС (годин) |
|---|---|-------------------|
| 1 семестр | | |
| 1. | Опрацювання лекційного матеріалу | 28 |
| 2. | Підготовка до практичних занять | 20 |
| 3. | Підготовка до модульних контрольних робіт | 4 |
| 4. | Виконання та захист курсової роботи | 30 |
| Усього за навчальною дисципліною | | 82 |

2.4.1. Курсова робота

Курсова робота (КР) з дисципліни виконується у третьому семестрі. Метою виконання КР є закріплення теоретичних знань, набуття студентами навичок самостійного виконання аналітичних досліджень з питань організації торгівлі; збирання необхідної для цього інформації, її належної обробки та оформлення результатів аналізу, самостійно розробляти висновки та пропозиції практичного характеру. Загальним завданням курсової роботи є виконання аналітичного дослідження на базі засвоєння основних теоретичних положень та отриманої інформації з метою набуття практичних навичок щодо організації функціонування підприємств торгівлі у ринкових умовах. Для успішного виконання КР студент повинен **знати** основні показники якості торговельного обслуговування та їх використання в практичній діяльності підприємств; умови використання форм роздрібно-торгівлі в залежності від спеціалізації та місця розташування магазинів; економічну сутність, організаційних основ розподілу, збутової діяльності на промисловому підприємстві; **вміти** аналізувати маркетингове середовище підприємства; розробляти пропозиції з підвищення її ефективності; розробляти пропозиції з підвищення її ефективності; визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруху; здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібно-торгівлі.



Виконання, оформлення та захист КР здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

Час, потрібний для виконання КР, – до 30 годин самостійної роботи.

3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

3.1. Методи навчання

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів під час вивчення дисципліни застосовуються навчальні технології: робота в малих групах, семінар-дискусія, мозкова атака, презентація, тощо.

3.2. Рекомендована література

Базова література

3.2.1. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход: пер. с англ. / Б. Берман, Дж. Эванс. – 8-е изд. – М.: Изд.дом «Вильямс», 2003. – 1184с.

3.2.2. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. М. Виноградська; ЕКОМЕН. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.

3.2.3. Гитомер Д. Библия торговли: пер. с англ. / Д. Гитомер. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.

3.2.4. Егоров В.Ф. Организация торговли: учеб.для студ. вузов / В.Ф.Егоров. – СПб.: Питер, 2004. – 352 с.

3.2.5. Иванченко Б.В. Мерчендайзинг: искусство продавать. Школа правильной торговли: практ. пособие / Б.В. Иванченко. – Симф.: Реноме, 2003. – 144с.

3.2.6. Організація торгівлі: підруч. / В. В. Апопій [та ін.], за ред. В.В.Апопія; Львів. комерц. акад. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 632 с.

3.2.7. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В.В. Апопій [та ін.] ; М-во освіти і науки України, Львів. комерц. акад., за ред. В. В. Апопія. – 3-те вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.

3.2.8. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення».

Допоміжна література

3.2.9. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк . – К.: Укр.- фин. ин-т менедж. и бизнеса, 1997. – 406 с.

3.2.10. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Л.А. Брагин [и др.]; Рос. экон. акад. им. Г.В.Плеханова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002 . – 560 с.

3.2.11. Голошубова Н.О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами: навч. посіб. / Н.О. Голошубова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 272 с.

3.2.12. Гранаткина Н.В. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами: учеб. пособие для нач. проф. образования / Н.В. Гранаткина. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Академия, 2009. – 240 с.

3.2.13. Голошубова Н.О. Збірник ситуаційних задач і тестів з проблем організації торгівлі. – К.: КНТЕУ, 2000. – 185 с.

3.2.14. Рамазанов И.А. Мерчендайзинг в торговом бизнесе: учеб. пособие / И.А. Рамазанов. – М.: Деловая литература, 2002. – 112 с.



3.2.15. Балабан П.Ю., Тягунова Н.М., Місюкевич В.І., Михайлюкова Н.І. Торговельна логістика / П.Ю. Балабан, Н.М. Тягунова, В.І. Місюкевич В.І. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 148 с.

3.2.16. Гончар Л.А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій / Л.А.Гончар. – Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. – 145 с.

3.2.17. Перебийніс В.І. Транспортний менеджмент і транспортний маркетинг виробничо-комерційної діяльності: монографія / В.І. Перебийніс, Л.М.Болдирєва, О.В. Перебийніс. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 201 с.

3.2.18. Тимцуник В.І., Гайдай Ю.В. Роль організаційної культури в діяльності підприємств торгівлі // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=267](http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=267)


4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕН-ТОМ ЗНАТЬ ТА ВМІНЬ

4.1. Методи контролю та схема нарахування балів.

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл. 4.1.

Таблиця 4.1

| 3 семестр | | | | |
|---|------------------------|---|---------------------|---------------------------|
| Модуль №1 | | Модуль №2 | | Мах кіл-ть балів |
| Вид навчальної роботи | Мах кіл-ть балів | Вид навчальної роботи | Мах кіл-ть балів | |
| Відповіді на практичних заняттях (4бал. x 5зан.) | 20 (сумарна) | Відповіді на практичних заняттях (4бал. x 5зан.) | 20 (сумарна) | |
| Відповіді на тестові завдання (3бал. x 3зан.) | 9 (сумарна) | Відповіді на тестові завдання (3бал. x 3зан.) | 9 (сумарна) | |
| <i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше 18 балів</i> | | <i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №2 студент має набрати не менше 18 балів</i> | | |
| Виконання модульної контрольної роботи №1 | 15 | Виконання модульної контрольної роботи | 15 | |
| Усього за модулем | 44 | Усього за модулем | 44 | |
| Семестровий екзамен | | | | 12 |
| Усього з навчальної дисципліни | | | | 100 |
| 3 семестр | | | | |
| Модуль №3 | | | | Мах кількість балів |
| Вид навчальної роботи | | | | |
| Виконання курсової роботи | | | | 50 |
| Захист курсової роботи | | | | 50 |
| Виконання та захист курсової роботи | | | | 100 |

| | | | |
|--|---|-------------------|----------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка і організація торгівлі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05 – 01-2019 |
| | | стор. 12 з 14 | |

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Відповідність рейтингових оцінок за окремі види навчальної роботи в балах оцінкам за національною шкалою

| Рейтингова оцінка в балах | | | Оцінка за національною шкалою |
|----------------------------------|-------------------------------|--|-------------------------------|
| Відповіді на практичних заняттях | Відповіді на тестові завдання | Виконання модульної контрольної роботи | |
| 4 | 3 | 14-15 | Відмінно |
| 3 | 2,5 | 12-13 | Добре |
| 2,5 | 2 | 9-11 | Задовільно |
| Менше 3 | Менше 2 | менше 9 | Незадовільно |

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Сума поточної та контрольної модульних рейтингових оцінок становить підсумкову модульну рейтингову оцінку (табл.4.3), яка в балах та за національною шкалою заноситься до відомості модульного контролю.

Таблиця 4.3

Відповідність підсумкових модульних рейтингових оцінок в балах оцінкам за національною шкалою

| Модуль №1 | Модуль №2 | Оцінка за національною шкалою |
|-----------|-----------|-------------------------------|
| 40-44 | 40-44 | Відмінно |
| 33 - 39 | 33 - 39 | Добре |
| 27 - 32 | 27 - 32 | Задовільно |
| Менше 27 | Менше 27 | Незадовільно |

4.5. Підсумкова модульна рейтингова оцінка, отримана студентом за результатами виконання та захисту курсової роботи в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до відомості модульного контролю.

4.6. Сума підсумкових модульних рейтингових оцінок у балах становить підсумкову семестрову модульну рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінку за національною шкалою (табл. 4.4).

Таблиця 4.4


Відповідність підсумкової семестрової модульної рейтингової оцінки в балах оцінкам за національною шкалою

| Оцінка в балах | Оцінка за національною шкалою |
|----------------|-------------------------------|
| 79 - 88 | Відмінно |
| 66 - 78 | Добре |

Таблиця 4.5

Відповідність екзаменаційної рейтингової оцінки в балах оцінці за національною шкалою

| Оцінка в балах | Оцінка за національною шкалою |
|----------------|-------------------------------|
| 11-12 | Відмінно |
| 9-10 | Добре |

| | | | |
|--|---|-------------------|----------------------------------|
|  | Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка і організація торгівлі» | Шифр документа | СМЯ НАУ РП 11.01.05 – 01-2019 |
| | | стор. 13 з 14 | |

| | | | |
|----------|--------------|---------|--------------|
| 53 - 65 | Задовільно | 7-8 | Задовільно |
| менше 53 | Незадовільно | менше 7 | Незадовільно |

4.7. Сума підсумкової семестрової модульної та екзаменаційної рейтингових оцінок у балах становить підсумкову семестрову рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Відповідність підсумкової семестрової рейтингової оцінки в балах оцінці за національною шкалою та шкалою ECTS

| Оцінка в балах | Оцінка за національною шкалою | Оцінка за шкалою ECTS | |
|----------------|-------------------------------|-----------------------|--|
| | | Оцінка | Пояснення |
| 90-100 | Відмінно | A | Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок) |
| 82-89 | Добре | B | Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками) |
| 75-81 | | C | Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок) |
| 67-74 | Задовільно | D | Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків) |
| 60-66 | | E | Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям) |
| 35-59 | Незадовільно | FX | Незадовільно (з можливістю повторного складання) |
| 1-34 | | F | Незадовільно (з обов'язковим повторним курсом) |

4.8. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента.

4.9. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка заноситься до залікової книжки та навчальної картки студента, наприклад, так: **92/Відм./A**, **87/Добре/B**, **79/Добре/C**, **68/Задов./D**, **65/Задов./E** тощо.

4.10. Підсумкова модульна рейтингова оцінка, отримана студентом за результатами виконання та захисту курсової роботи, крім відомості модульного контролю, заноситься також до навчальної картки, залікової книжки та Додатку до диплома, наприклад, так: **92/Відм./A**, **87/Добре/B**, **79/Добре/C**, **68/Задов./D**, **65/Задов./E** тощо.

4.11. Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці. Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.



Ф 03.02 – 01

АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА

| № прим. | Куди передано (підрозділ) | Дата видачі | П.І.Б. отримувача | Підпис отримувача | Примітки |
|---------|---------------------------|-------------|-------------------|-------------------|----------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

(Ф 03.02 – 02)

АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ

| № пор. | Прізвище ім'я по-батькові | Підпис ознайомленої особи | Дата ознайомлення | Примітки |
|--------|---------------------------|---------------------------|-------------------|----------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

(Ф 03.02 – 04)

АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ

| № пор. | Прізвище ім'я по-батькові | Дата ревізії | Підпис | Висновок щодо адекватності |
|--------|---------------------------|--------------|--------|----------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

(Ф 03.02 – 03)

АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН

| № зміни | № листа (сторінки) | | | | Підпис особи, яка внесла | Дата внесення зміни | Дата введення зміни |
|---------|--------------------|------------|--------|--------------|--------------------------|---------------------|---------------------|
| | Зміненого | Заміненого | Нового | Анульованого | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

(Ф 03.02 – 32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

| | Підпис | Ініціали, прізвище | Посада | Дата |
|-----------|--------|--------------------|--------|------|
| Розробник | | | | |
| Узгоджено | | | | |
| Узгоджено | | | | |
| Узгоджено | | | | |