

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 | 4 кредити /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 |
| E-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 | згідно з графіком консультацій |

Цілі навчальної дисципліни

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

Завдання:

- 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 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.

2. Загальні, фахові компетентності, програмні результати навчання.

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти за спеціальністю 073 «Менеджмент» та освітньо-професійної програми «Менеджмент» РДГУ для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти дисципліна забезпечує набуття здобувачами вищої освіти загальних та фахових компетентностей.

| Загальні компетентності (ЗК) | Фахові компетентності (ФК) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).</p> | <p>СК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.</p> <p>СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.</p> <p>СК3. Здатність визначати перспективи розвитку організації. СК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.</p> <p>СК5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.</p> <p>СК13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.</p> <p>СК14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.</p> |
| Програмні результати навчання відповідно до освітньо-професійної програми (ПРН) | |
| <p>ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.</p> <p>ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.</p> <p>ПРН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.</p> <p>ПРН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації</p> <p>ПРН12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.</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», «Експертиза товарів та послуг».

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. 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 література

15. 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.
16. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. – 240 с.
17. Голошубова Н. О. Організація торгівлі: підруч. для студ.вищ. навч. закл. 2-ге вид. К. : КНТЕУ, 2012. 679 с.

Допоміжна література

18. Балабан П. Ю., Лісіца В. В. Активізація діяльності торгівлі в сільській місцевості у контексті розвитку сільських територій. **Підприємництво і торгівля**. 2017. Вип. 21. С. 61-66
19. Григоренко Т. М. Класифікація франчайзингових мереж у роздрібній торгівлі. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 114-119.
20. Ільченко Н.Б.Тезаурус сучасної торгівлі України. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2016. № 1. С. 54-70.
21. Ільченко Н.Б. Глобалізаційні процеси та тенденції розвитку оптової торгівлі . Товари і ринки. 2016. № 1. С. 5–15.
22. 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
23. 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
24. Ільченко Н. Б. Механізм управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі. Бізнес Інформ. 2018. № 6. С. 224-230
25. Ільченко Н. Б., Котова М. В.Остання миля для електронної торгівлі: виклики, переваги та майбутнє. Бізнес Інформ. 2020. № 3. С. 148-154.
26. 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
- Лісіца В. В. Тенденції розвитку мережевого ритейлу в Україні в період пандемії COVID-19. 2020. № 2. С. 24-34
27. Підприємницькі мережі в торгівлі / Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков, О.П. Бегларашвілі. К.: КНТЕУ, 2014. 344с.
28. 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.
29. [Шимко О. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств. Бізнес Інформ. 2015. №9. С. 212–217](#)

30. Шимко О. В. Дослідження споживачів як інструмент підвищення ефективності функціонування споживчого ринку. Бізнес Інформ. 2016. №1. С. 321–326.
31. Шимко О. В. Формування асортиментної політики торговельного підприємства: маркетинговий підхід. Бізнес Інформ. 2016. №11. С. 408–413.
32. Шимко О. В. Диверсифікація як стратегічний напрям розвитку торговельних підприємств. Бізнес Інформ. 2018. №2. С. 159–163.
33. Шимко О. В. Імідж як інструмент досягнення конкурентних переваг торговельного підприємства. Бізнес Інформ. 2019. №1. С. 440–446.
34. Шимко О. В. Мерчандайзинг у системі управління торговельним підприємством. Бізнес Інформ. 2020. №1. С. 383–390.
35. Шимко О. Бенчмаркінг як маркетинговий інструмент забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Бізнес Інформ. 2021. №10. С. 387–392.
36. 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 розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства 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).

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.