

# СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ТА ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Галузь знань		07 «Управління та адміністрування»	Освітній рівень	бакалавр			
Спеціальність		075 «Маркетинг»	Семестр	8			
Освітньо-професійна програма		«Маркетинг»	Тип дисципліни	нормативна			
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка
	3	90	14	-	16	-	60

## АНОТАЦІЯ КУРСУ

### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	1. Маркетинг. 2. Сучасні види маркетингу. 3. Поведінка споживачів. 4. Економіка підприємства
Освітні компоненти для яких є базовою	1. Маркетинговий менеджмент. 2. Маркетингова політика. 3. Менеджмент і адміністрування. 4. Конкурентоспроможність підприємства. 5. Управління ланцюгами постачань. 6. Засади відкриття власного бізнесу. 7. Управління продажами та брендами. 8. Маркетинг закупівель
<b>Мета курсу:</b>	викладання ключових понять з раціональної організації і технології торговельних і технологічних процесів на підприємствах роздрібної та ґрутової торгівлі.

### Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції
<p><b>ЗК 1.</b> Аналіз та синтез: здатність до аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та логічних фактів.</p> <p><b>ЗК 2.</b> Гнучкість мислення: здатність до швидкості і гнучкості мислення, можливість застосування знань та компетентностей у широкому діапазоні економічної діяльності.</p> <p><b>ЗК 9.</b> Інтегративні навички: уміння застосовувати та інтегрувати знання, уміння і навички та їх ефективно використовувати в умовах швидкої адаптації організацій до вимог зовнішнього середовища.</p>	<p><b>ПП 2.</b> Здатність оцінити економічну та маркетингову діяльність підприємства та окремих її складових (економічних та фінансових показників, склад та структуру асортименту товарів та послуг, ефективності цінової та комунікаційної політики, логістики тощо), знайти проблеми та запропонувати і економічно обґрунтовані шляхи їх вирішення.</p> <p><b>ПП 4.</b> Здатність до організації діяльності колективу, реалізації групових проєктів, делегування повноважень.</p> <p><b>ПП 6.</b> Здатність розуміти і враховувати соціальні, психологічні, аспекти, що впливають на формування управлінських рішень в процесі управління маркетинговою діяльністю</p> <p><b>ПП 7.</b> Здатність діагностувати проблеми організації, тобто визначати їх симптоми та причини виникнення, ідентифікувати ступінь складності та важливості проблем і їх наслідки.</p> <p><b>ПП 8.</b> Здатність усвідомлювати умови ефективності міжнародної сегментації, проведення міжнародних маркетингових досліджень; застосовувати методику аналізу зовнішніх ринків, розробляти стратегії виходу на іноземні ринки</p>

### Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання – ПРН)

**ПРН 5.** Здатність аналізувати фінансово-економічні результати господарської діяльності підприємства та формувати шляхи підвищення її ефективності; творчо вирішувати економічні, організаційні та виробничі завдання господарської діяльності; розв'язувати якісні та кількісні задачі та приймати обґрунтовані управлінські рішення в процесі управління маркетинговою діяльністю.

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Тиждень семестру	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
<b>Розділ 1. ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА ТОРГОВЕЛЬНО-ОПЕРАТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>			

<p>Тема 1. <b>Торгова мережа як система спрямування товару до споживача</b></p> <p><b>Знати:</b> поняття торгової мережі, суб'єктів, об'єктів, взаємовідносини у торговій мережі.</p> <p><b>Вміти:</b> орієнтуватися у організаційних особливостях торгових мереж, розуміти мету та задачі їх формування.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p> <p><b>Рекомендовані джерела: 1,4, 8-10</b></p>	Лекція 1	1	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 1	2	Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
<p>Тема 2. <b>Технології забезпечення споживчих властивостей і товарної якості товарів у торгівлі</b></p> <p><b>Знати:</b> поняття споживчих властивостей і товарної якості товарів і послуг.</p> <p><b>Вміти:</b> використовувати методи та інструменти забезпечення безпеки і збереження товару і послуги.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p> <p><b>Рекомендовані джерела: 1,4,8-10</b></p>	Лекція 2	3	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 2	4	Усне опитування, тестування, рішення практичних задач
	Самостійна робота	1-4	
<p>Тема 3. <b>Технологічні процеси зберігання та переміщення товарів</b></p> <p><b>Знати:</b> основні технологічні процеси зберігання та переміщення товарів.</p> <p><b>Вміти:</b> використовувати автоматичну ідентифікацію товарів.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p> <p><b>Рекомендовані джерела:1,4,5, 9,10</b></p>	Лекція 3	5	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 3	6	Усне опитування, тестування, рішення практичних задач
<p>Тема 4. <b>Засоби захисту від підроблення товарів та фальсифікації товарів і послуг</b></p> <p><b>Знати:</b> поняття та ознаки підроблення товарів та фальсифікації товарів і послуг, особливості використання засобів від підроблення товарів та фальсифікації товарів і послуг.</p> <p><b>Вміти:</b> використовувати засоби захисту від підроблення товарів та фальсифікації товарів і послуг.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p> <p><b>Рекомендовані джерела:1,8, 9,10</b></p>	Лекція 4	7	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 4	8	Усне опитування, тестування, рішення практичних задач

<p>Тема 1. Торгова мережа як система спрямування товару до споживача</p> <p>Тема 2. Технології забезпечення споживчих властивостей і товарної якості товарів у торгівлі</p> <p>Тема 3. Технологічні процеси зберігання та переміщення товарів</p> <p>Тема 4. Засоби захисту від підроблення товарів та фальсифікації товарів і послуг</p>	Самостійна робота	5-8	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Стан та перспективи розвитку роздрібної торговельної мережі в Україні.</li> <li>2. Роль і функції торгівлі в сфері товарного обігу.</li> <li>3. Сучасний стан ринку споживчих товарів в Україні.</li> <li>4. Підприємство - основна ланка підприємницької діяльності.</li> <li>5. Склад груп приміщень складу, методика їх розрахунку та планування.</li> <li>6. Технологічне та підйомно-транспортне обладнання складів</li> <li>7. Вимоги законодавства щодо кодування та ідентифікування товарів, технології кодування та ідентифікування товарів.</li> </ol>
---	-------------------	-----	--

### РОЗДІЛ 3. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

<p>Тема 5. Основні поняття та положення ЗЕД та зовнішньоторговельних операцій.</p> <p><b>Знати:</b> поняття зовнішньоекономічної діяльності, суб'єкти та об'єкти ЗЕД, напрямки зовнішньоекономічних зав'язків.</p> <p><b>Вміти:</b> орієнтуватися в особливостях проведення зовнішньоекономічної діяльності.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p> <p><b>Рекомендовані джерела: 1,2,3</b></p>	Лекція 5	9	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5	10	Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
<p>Тема 6. Організація і технологія зовнішньоторговельних операцій.</p> <p><b>Знати:</b> сутність та технологію проведення зовнішньоторговельних операцій.</p> <p><b>Вміти:</b> орієнтуватися в особливостях проведення зовнішньоторговельних операцій.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p> <p><b>Рекомендовані джерела: 1,2,3,8</b></p>	Лекція 6	11	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 6	12	Усне опитування, розв'язання задач
	Практичне заняття 7	12	Усне опитування, розв'язання задач, ситуацій
<p>Тема 7 Контрактна діяльність і комерційні переговори.</p> <p><b>Знати:</b> сутність контрактної діяльності і комерційних переговорів</p> <p><b>Вміти:</b> складати контракти і вести комерційні переговори.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b></p> <p><b>Результати навчання:</b></p>	Лекція 7	13	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 8	14	Усне опитування, розв'язання задач, ситуацій

<b>Рекомендовані джерела:1,2,6,7</b>			
Тема 5 Основні поняття та положення ЗЕД та зовнішньоторговельних операцій Тема 6 Організація і технологія зовнішньоторговельних операцій Тема 7 Контрактна діяльність і комерційні переговори	Самостійна робота	9-14	1. Поняття та види зовнішньоторговельних операцій. 2. Експортно-імпортні операції. 3. Пошук та вибір зовнішньоторговельних партнерів. 4. Проведення переговорів. 5. Сутність та структура зовнішньоторговельного контракту.

### МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

- Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання практичних робіт: Project Expert Project Expert – розробка бізнес-планів та оцінка інвестиційних проектів; MetaTrader – інституційна мультиринкова платформа для торгівлі, технічного аналізу та використання автоматичних торгових систем
- Microsoft PowerPoint – візуалізація даних Microsoft Power BI – аналітика та візуалізація даних
- Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран;
- Система дистанційного навчання і контролю Moodle –<http://dl.dut.edu.ua>

### ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Організація торгівлі та торговельна діяльність. Навчально-методичні матеріали в системі Moodle –<http://dl.dut.edu.ua/course/view.php?id=1569>
2. Амеліна І В. Міжнародні економічні відносини [текст] : навч. посіб. / І.В. Амеліна, Т.Л. Попова, С.В. Владимиров - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 256 с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_941\\_87386315.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_941_87386315.pdf)
3. Ануфрієва О. Л. Підприємницька діяльність. Навчальний посібник. / О.Л. Ануфрієва, Т.Г. Пальчевська, Г.М. Лагоцька Г. М – Івано-Франківськ, «Лілея -НВ», – 2014. – 304 с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1608\\_81897316.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1608_81897316.pdf)
4. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1818\\_55414371.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1818_55414371.pdf)
5. Біляк Т.О. Основи підприємництва: Підручник / Т.О. Біляк, С.Ю. Бірюченко, К.О. Бужимська, та ін.; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 493 с - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1931\\_79071788.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1931_79071788.pdf)
6. Гой І.В. Підприємництво навч. посібн. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська - Київ, Центр учбової літератури, 2013. – 368 с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1609\\_62835190.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1609_62835190.pdf)
7. Лойко В.В. Економіка підприємства: [навч. посібн.] / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська – К.: КНУТД, 2015. – 267 с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1928\\_50257879.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1928_50257879.pdf)
8. Сотнік М.І. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність [Текст] : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотнік, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1817\\_60182254.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1817_60182254.pdf)
9. Семикіна М.В. Економіка та організація торговельних підприємств. – Методичні вказівки до практичних занять / Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С – Кіровоград: КНГУ.– 2013. – 80с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_802\\_31894401.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_802_31894401.pdf)
10. Семенюк, Д.П. Торговельне обладнання [Текст] : підручник, Частина 1 С 30 / Д. П. Семенюк, В. О. Потапов ; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х., 2016. – 423 с. - [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1917\\_74662817.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1917_74662817.pdf)

### ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх

<p>поглиблена проробка за рекомендованою літературою.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.</li> <li>Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.</li> <li>Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.</li> <li>Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.</li> <li>За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.</li> </ul>
--

### КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КІНТРОЛЬ</b>	<b>Робота на лекціях, у т.ч.:</b>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу), участь у експрес-опитуванні	за наявність на лекціях і участь у експрес-опитуванні – 2,5 бала.
	• ведення конспекту	за наявність конспекту 2,5 бали
	<b>Робота на практичних заняттях, у т.ч.:</b>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,5 бала
	• доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)	за виконання самостійної роботи 20 балів
	• усне опитування, тестування, рішення практичних задач	за кожну правильну відповідь 0,5 бала
	• участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання	за кожну правильну відповідь 2 бали
<b>РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КІНТРОЛЬ)</b>	Модульний контроль № 1 «Економічна основа торговельно-оперативної діяльності підприємств»	за кожне правильно виконане завдання – 2 бали. максимальна оцінка – 10 балів
	Модульний контроль № 2 «Процес продажу товарів і обслуговування покупців»	за кожне правильно виконане завдання – 2 бали. максимальна оцінка – 10 балів
	Модульний контроль № 3 «Основи організації зовнішньої торгівлі»	за кожне правильно виконане завдання – 2 бали. максимальна оцінка – 10 балів
<b>Додаткова оцінка</b>	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Згідно рішення кафедри
<b>ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ іспит</b>	Метою іспитує контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. іспит проходить у письмовій формі	Критерії оцінювання зазначено у таблиці

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /затис в екзаменаційній відомості
90-100	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обгрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосуються дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	<b>Високий</b> Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / (A)
70-80	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх	<b>Достатній</b>	Добре /

	основі аналіз можливих ситуацій та вмiє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вмiє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	(B)
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вмiє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вмiє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	<b>Достатній</b> Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре / (C)
64-74	Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	<b>Середній</b> Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / (D)
60-63	Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	<b>Середній</b> Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни	Задовільно / (E)
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.	<b>Низький</b> Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) <i>В залікову книжку не представляється</i>
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку.	<b>Незадовільний</b> Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) <i>В залікову книжку не представляється</i>