



## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

(назва навчальної дисципліни)

**Ступінь вищої освіти:** бакалавр

**Спеціальність:** 076 Підприємництво, торгівлі та біржова діяльність

**Освітньо-професійна програма:** Підприємництво у сфері виробництва, торгівлі та послуг

**Викладач:** Соколюк Катерина Юріївна, старший викладач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі, к.е.н.

**Факультет:** Менеджменту, маркетингу і логістики

**Кафедра:** Маркетингу, підприємництва і торгівлі

**Профайл викладача:** <http://marketing.onaft.edu.ua/sklad-kafedri/>

**Контактна інформація:** [katya.sokoluk@meta.ua](mailto:katya.sokoluk@meta.ua),  
048-7121164

### 1. Загальна інформація

Навчальна дисципліна викладається на першому курсі у першому семестрі: курс 1 - семестр 1

|   |                        |        |             |           |
|---|------------------------|--------|-------------|-----------|
| <b>Тип дисципліни</b>                     | обов'язкова            |        |             |           |
| <b>Мова викладання</b>                    | українська             |        |             |           |
| <b>Кількість кредитів - 3, годин - 90</b> |                        |        |             |           |
| <b>Аудиторні заняття, годин:</b>          | всього                 | лекції | лабораторні | практичні |
|   | денна                  | 44     | 20          | 24        |
| заочна                                    | 10                     | 4      |             | 6         |
| <b>Самостійна робота, годин</b>           |                        |        |             |           |
|   | денна                  | 60     |             |           |
| заочна                                    | 70                     |        |             |           |
| <b>Форма підсумкового контролю</b>        | Диференційований залік |        |             |           |

### 2. Анотація навчальної дисципліни

Сучасний розвиток держави ставить перед фахівцями проблему забезпечення населення товарами високої якості при високому рівні торгівельного обслуговування.

Саме торгівля є сьогодні одною з найбільших сфер економіки держави як за обсягами діяльності, так і за чисельністю зайнятого персоналу. Діяльність торгівельних підприємств пов'язана з задоволенням потреб кожної людини, залежить від великої кількості різноманітних чинників і охоплює широкий спектр питань організаційно-технологічного, економічного та фінансового характеру, які необхідно вирішувати щодня.

Основним завданням вивчення дисципліни є формування у здобувачів знань та вмінь щодо: принципів і завдань організації роздрібної мережі; технологічного планування й улаштування торговельних та складських приміщень; сучасних форм організації праці у роздрібних і оптових підприємствах торгівлі; визначення рівня забезпеченості населення мережею торговельних підприємств, щільність їх розміщення, якісний склад та ефективність їх використання; обирати раціональні варіанти торговельно-технологічних процесів, розраховувати трудомісткість операцій торговельно-технологічних процесів та визначати їх ефективність;

### 3. Мета навчальної дисципліни

**Мета дисципліни** є набуття студентами необхідних знань, вмінь, навичок до вивчення наступних спеціальних дисциплін, виконання курсових та дипломного проєктів і, в кінцевому підсумку, до виконання наступної професійної діяльності в галузі торгівлі.

#### 4. Програмні компетентності та програмні результати навчання за дисципліною

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі» здобувач вищої освіти отримує наступні програмні компетентності та програмні результати навчання, які визначені в Стандарті вищої освіти України <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vishcha-osvita/zatverdzeni%20standarty/12/21/076-pidpriemnitstvo-torgivlya-ta-birzhova-diyalnist-bakalavr.pdf> та освітньо- професійній програмі «Підприємництво у сфері виробництва, торгівлі та послуг» підготовки бакалаврів <http://nmv.onaft.edu.ua/opp/076b-psvtp2018.pdf>

##### Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК3. Розуміння форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності, підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК8. Знання і розуміння основ обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

##### Програмні результати навчання:

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей.

РН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

РН10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

РН12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

#### 5. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Організація торгівлі (<http://marketing.onaft.edu.ua/wp-content/uploads/sites/29/2021/04/RP-Organizatsiya-torgivli-pidp.pdf>)

**Тема 1. Підприємства торгівлі, їх види.** Предмет і методи вивчення курсу „Організація торгівлі”. Зміст і структура курсу. Торгівля, її види та форми. Сутність і поняття про підприємства торгівлі. Види і основні напрями розвитку торговельних підприємств.

**Тема 2. Роздрібна торговельна мережа.** Роздрібна торговельна мережа – основна складова частина матеріально-технічної бази торгівлі. Види і склад роздрібно-торгівельної мережі. Типи магазинів та їх об'єднань. Принципи побудови та розміщення роздрібно-торгівельної мережі у містах та сільській місцевості. Ефективність функціонування роздрібно-торгівельної мережі.

**Тема 3. Організація роздрібно-торгівельного продажу товарів та обслуговування покупців.** Форми роздрібно-торгівельного продажу товарів. Самообслуговування – провідна форма продажу товарів. Принципи розміщення та викладки товарів у торговельній залі. Основні елементи, що формують рівень обслуговування покупців. Організація додаткових послуг покупцям. Позамагазинні форми роздрібно-торгівельного продажу товарів.

**Тема 4. Торговельно-технологічні процеси у магазинах.** Зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Поняття операцій та торгово-технологічних процесів. Технологія приймання і зберігання товарів у магазинах (за кількістю, якістю). Схеми технологічного процесу в магазині, їх переваги та перспективи застосування.

**Тема 5. Організація оптової торгівлі.** Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Суть оптових закупівель, їх види. Планування закупівельної роботи. Маркетингове забезпечення оптових закупівель товарів. Форми оптового продажу і види оптового обороту.

**Тема 6. Складське господарство у торгівлі, технологічні процеси на товарних складах.** Суть, роль, завдання організації складського господарства. Класифікація товарних складів. Організація технологічних процесів на складах. Наукова організація праці на складах.

**Тема 7. Організація праці на підприємствах торгівлі.** Сутність, особливості та завдання організації праці. Форми розподілу та кооперування праці у магазинах і на складах. Підбір, підготовка та розміщення працівників. Структура працівників, режим роботи, організація внутрішнього контролю і матеріальної відповідальності. Оцінка ефективності праці в торговельному підприємстві. Стимулювання праці на підприємствах торгівлі.

**Тема 8. Основи будівельної справи та проектування магазинів і складів.** Загальні відомості про будівлі і споруди, їх конструктивні елементи. Основні види приміщень магазинів, їх взаємозв'язок і розміщення. Планування торговельних і неторговельних приміщень.

**Тема 9. Реклама у торгівлі.** Мерчандайзинг: суть, методи організації. Психологічні аспекти процесу продажу товарів. Методи активізації продажу товарів. Дизайн та імідж магазину.

**Тема 10. Тара та організація тарного господарства у торгівлі.** Поняття про тару та упаковку. Роль упаковки (тари) у процесі обігу товарів. Класифікація тари. Організація тарних операцій у торговельних підприємствах. Обладнання для пакетування і зберігання товарів.

**Тема 11. Організація перевезення товарів і транспортно-експедиційних операцій у торгівлі.** Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій. Сучасні форми товаропостачання торговельних підприємств. Організація централізованої доставки товарів. Технологічні аспекти організації процесу товаропостачання.

## 6. Система оцінювання та інформаційні ресурси

### Методи навчання:

- Лекції
- Практичні заняття
- Самостійна робота

**Види контролю:** нульовий, поточний, підсумковий.


**Схема нарахування балів:** <http://marketing.onaft.edu.ua/wp-content/uploads/sites/29/2021/04/RP-Organizatsiya-torgivli-pidp.pdf>

**Інформаційні ресурси:** <http://marketing.onaft.edu.ua/wp-content/uploads/sites/29/2021/04/RP-Organizatsiya-torgivli-pidp.pdf>

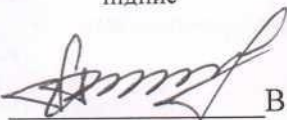
## 7. Політика навчальної дисципліни

Політика навчальної дисципліни прописана з урахуванням законодавства України та ISO 9001:2015 ([https://onaft.edu.ua/download/dqcc/ONAFT\\_policy.pdf](https://onaft.edu.ua/download/dqcc/ONAFT_policy.pdf)), «Положення про академічну доброчесність в ОНАХТ» (<https://www.onaft.edu.ua/download/pubinfo/Regulat-Academic-Integrity.pdf>), «Положення про організацію освітнього процесу» (<https://www.onaft.edu.ua/download/pubinfo/provision-educat-process-1.pdf>).

Викладач

  
К.Ю. Соколюк  
підпис

Завідувач кафедри

  
В.В. Лагодієнко  
підпис