

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»**

Економічний факультет

Кафедра теоретичної і прикладної економіки

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

Освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

Галузь 07 "Управління та адміністрування"

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 1 від 29 серпня 2019 р.

м. Івано-Франківськ - 2019

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання (компетентності)
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Торговельна діяльність
Викладач (-і)	Ціжма Юрій Іванович, доц., к.е.н., доц. теоретичної і прикладної економіки
Контактний телефон викладача	+380660764931
E-mail викладача	yurii.tsizhma@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	3 кредити ЄКТС, 90 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри https://ktype.pnu.edu.ua/графік-проведення-консультацій/ .
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Торговельна діяльність – це наука, що вивчає ініціативну, систематичну, виконувану на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача</p> <p>Предмет торгівельної діяльності – є відносини і зв'язки, що зумовлюють взаємодію внутрішніх елементів системи торговельної діяльності, а також процеси і дії організуючої спрямованості.</p> <p>Об'єкт дослідження торгівельної діяльності – є торговельна діяльність як цілісна соціально-економічна система та складові її організаційної структури.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:</p> <p>Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі</p> <p>Змістовий модуль 2. Організація окремих форм торговельної діяльності та супровідних технологічних процесів</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>1.1. Метою викладання навчальної дисципліни “Торгівельна діяльність” є здобути спеціальні теоретичні знання щодо організації і технології торговельної діяльності та набути навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі в сучасних умовах господарювання.</p> <p>1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни “Торгівельна діяльність ” є здобуття глибоких теоретичних знань з питань розвитку роздрібної торговельної мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу в магазинах, організації оптової торгівлі та товаропостачання підприємств роздрібної торгівлі, організації торгівлі на біржах і аукціонах, розвитку складської мережі, організації технологічного процесу на складах, організації тарообігу, функціонування новітніх форм продажу товарів та продажу товарів на ринках, зовнішньоторговельної діяльності, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі в умовах конкуренції; опанування методичного інструментарію здійснення аналізу з питань організації роздрібної і оптової торгівлі, розробки рекомендацій щодо її вдосконалення і підвищення ефективності; набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності організації торгівлі та наслідків управлінських рішень, що приймаються.</p> <p>1.3. Цілі навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми:</p> <p>1. Студент повинен знати:</p> <p>1.1. Основні формати магазинів та їх роль в процесі товароруку;</p> <p>1.2. Основні показники якості торговельного обслуговування;</p> <p>1.3. Умови використання форм роздрібної торгівлі;</p> <p>1.4. Сутність, форми і методи організації роботи посередників та управління товарним рухом;</p>	

- 1.5. Сутність формування і функціонування каналів розподілу;
- 1.6. Особливості оптової та роздрібно торгівлі у каналах розподілу;
- 1.7. Правові основи і організацію системи закупівель;
- 1.8. Процес формування оптимального каналу розподілу;
- 1.9. Особливості новітніх форм організації торгівлі та торгової діяльності на ринках;
- 1.10. Особливості організації зовнішньоторговельної діяльності;
- 1.11. Організаційну структуру та механізми здійснення операцій на біржовому ринку, організації брокерської діяльності.

2. Студент повинен уміти:

- 2.1. Оцінювати і вибирати найефективніші типи магазинів та форми обслуговування населення;
- 2.2. Застосовувати комерційні інструменти під час формування системи товароруку і механізмів використання;
- 2.3. Визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруку;
- 2.4. Здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібно торгівлі;
- 2.5. Здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі;
- 2.6. Організовувати роботу суб'єктів підприємницької діяльності з біржами та брокерськими конторами;
- 2.7. Створювати брокерські контори та організовувати їх діяльність;
- 2.8. Організації зовнішньоторговельної діяльності та торгової діяльності на ринках.

3. Студент повинен мати навички:

- 3.1. Організації продажу товарів, обслуговування покупців, та товаропостачання підприємств торгівлі, організації торгівлі на товарних біржах;
- 3.2. Організації зовнішньоторговельної діяльності та торгової діяльності на ринках;
- 3.3. Застосовувати на практиці набуті знання з організації роботи оптових та роздрібних торговельних підприємств та новітніх форм продажу товарів;
- 3.4. Здійснення аналізу організації роздрібно і оптової торгівлі, розробки рекомендацій щодо її вдосконалення і підвищення ефективності.

4. Результати навчання (компетентності)

Результати навчання

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

ПРН 17. 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.

ПРН 18. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності.

Компетентності

ІК 1. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідних наук і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

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.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

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 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	16
практичні заняття	14
самостійна робота	60

Ознаки курсу

Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
6	076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"	3	обов'язковий

Тематика курсу

Тема	кількість год.					
	Денна форма			Заочна форма		
	лек- ції	практи- чні	самостій- на робота	лек- ції	практи- чні	самостій- на робота
Тема 1. Організаційно-правові засади здійснення торговельної діяльності	2	2	6	1	-	9
Тема 2. Організація і технології діяльності роздрібної торгової мережі	2	2	6	1	1	8

Тема 3. Організація і технології діяльності оптового торговельного підприємства	2	2	6	1	1	8
Тема 4. Організація торгової діяльності на ринках	2	2	6	1	1	8
Тема 5. Новітні форми продажу товарів	2	2	6	1	1	8
Тема 6. Організація торгівельної діяльності на біржах, тендерах та аукціонах	2	2	6	1	1	8
Тема 7. Зовнішньоторговельна діяльність	2	1	7	1	1	8
Тема 8. Організація супровідних технологічних процесів та управління товарними запасами в процесі здійснення торговельної діяльності	2	1	7	1	-	9
ІНДЗ			10			10
Усього годин	16	14	60	8	6	76

6. Система оцінювання курсу

Загальна система оцінювання курсу	100 бальна – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен)				
	Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни
	Модуль 1	Модуль 2	Модуль 3		
	поточний контроль	Самостійна робота	Індивідуальне науково-дослідне завдання	Теми 1-8	
	Теми 1-8	Теми 1-8	Теми 1-8		
30	10	10			
50			50	100	
Практичні заняття	Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час практичних занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу.				
Самостійна робота	Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів.				
Вимоги до письмової роботи	Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального науково-дослідного завдання (ІНДЗ). Розробляє та оформляє роботу на аркуші формату А4 і приносить на останнє практичне заняття. Максимальна кількість балів за ІНДЗ становить 10 балів.				
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за два змістові модулі: М 1. Поточний контроль (1-30 балів). М 2. Самостійна робота (1-10 балів). М 3. Індивідуальне науково-дослідне завдання (1-10 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою теоретичної і прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.				

7. Політика курсу

Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться виключно у письмовій формі. Максимальна кількість 50 балів за екзаменаційну роботу. Структура білета включає 4 завдання. Правильна відповідь на 1, 2, питання білету оцінюється максимум по 10 балів; 3, тести 10 тестів по 1 балу – максимум 10 балів; 4 задача оцінюється максимум в 20 балів.

Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 4,9, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.

Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а н/б округляється.

8. Рекомендована література

Основна література:

1. Азарян О. М., Локтев М. В., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі : підручник. 2-ге вид., розшир, та доп. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 608 с.
2. Апопій В.В., Мішук І.П. Організація торгівлі. Підручник 3-тє вид. – за редакцією Апопія В. В. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
3. Балабан П. Ю. Організація торгівлі: навч. посіб. Полтава : ПУЕТ, 2014. 214 с.
4. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
5. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підруч. для студ. ВНЗ. 2-ге вид., переробл. та доп. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 679 с.

Додаткова література:

1. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 780с.
2. Краус К. М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку : монографія Полтава : Дивосвіт, 2013. 162 с.
3. Організація торгівлі: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / Апопій В. В. та ін. ; за ред. В. В. Апопія. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 632 с.
4. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
5. Рокоча В.В. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / В.В. Рокоча, В.Г. Алькема. В.І. Терехов, Б.М. Одягайло [та ін.], за наук. ред. В.В. Рокочої. - К. : Університет економіки та права "КРОК", 2018. - 698 с.

Інформаційні ресурси:

1. Бібліотека ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.pnu.edu.ua>
2. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rada.gov.ua/>;
3. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Національна бібліотека України ім. Ярослава Мудрого [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nlu.org.ua/>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua>

Наочні матеріали

1. Методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни «Торговельна діяльність» / уклад. Ю.І. Ціжма. – Івано-Франківськ.: ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2019. – 40 с.

Викладач

Ціжма Ю.І.