

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



ЗАТВЕРДЖУЮ
Ректор

2020р.



Система менеджменту якості

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни
«Економіка та організація торгівлі»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітньо-професійна програма: «Підприємницька діяльність в авіації»

Курс – 4

Семестр – 7

Аудиторні заняття – 51

Самостійна робота – 99

Усього (годин/кредитів ECTS) – 150/5

Екзамен – 7 семестр

Індекс НБ-6-076/16 – 2.1.27

СМЯ НАУ НП 11.01.05-2020




Система менеджменту якості.
Навчальна програма навчальної
дисципліни «Економіка та організація торгівлі»

Шифр
документа

СМЯ НАУ
НП 11.01.05-2020

Стор.2 із 9

Навчальну програму дисципліни «Економіка та організація торгівлі» розроблено на основі освітньо-професійної програми та навчального плану №НБ-6-076/16 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво торгівля та біржова діяльність» за освітньо-професійною програмою «Підприємницька діяльність в авіації» Наказу ректора №429/од, від 20.09.2019р. та відповідних нормативних документів.

Навчальну програму розробила:
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій  Е.Терещенко

Навчальну програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньо-професійної програми «Підприємницька діяльність в авіації» - кафедри економіки та бізнес-технологій, протокол № 10 від « 28 » 08 2019р.

Завідувач кафедри  Н.Ушенко

Навчальну програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради ФЕБА, протокол № 1 від « 28 » 01 2020 р.

Голова НМРР  А. Тофанчук

УЗГОДЖЕНО

Декан ФЕБА 
" " С. Петровська
" " 2020 р.

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

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальна програма навчальної дисципліни «Економіка та організація торгівлі» розроблена на основі «Методичних вказівок до розроблення та оформлення навчальної та робочої навчальної програм дисциплін», введених в дію розпорядженням від 16.06.2015р. №37/роз.

Дана навчальна дисципліна відноситься до циклу професійної підготовки фахівців та є обов'язковою, що передбачено навчальним планом підготовки бакалаврів з напрямку «Економіка та підприємництво».

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 роздрібно 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 руку;
- освоєння економічної сутності, організаційних основ розподілу, збутової діяльності на промисловому підприємстві;
- вивчення оптової та роздрібно 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;



- вміти розробляти систему заходів щодо виявлення, оцінки, профілактики та страхування ризиків і визначати тактику дій для їх мінімізації;
- застосовувати отримані знання у своїй практичній діяльності;
- використовувати маркетингові операції на місцях своєї постійної роботи;
- вміти здійснювати теоретичні і прикладні дослідження у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності з використанням сучасних методів і технологій;
- звертатись до періодичних видань протягом всієї трудової діяльності;
- оцінювати за різними параметрами продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних і біржових структурах, та робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень;
- застосовувати комерційні інструменти під час формування системи товароруху і механізмів використання;
- визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруху;
- 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.

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з одного навчального модуля, а саме:

–навчальний модуль №1 «Економіка та організація торгівлі»

Навчальна дисципліна «Економіка та організація торгівлі» базується на знаннях таких дисциплін, як «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Маркетинг», «Ціноутворення суб'єктів господарювання» та є базою для вивчення таких дисциплін, як «Стратегія бізнесу», «Управління підприємницькими ризиками».

2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Модуль №1 «Економіка та організація торгівлі»

Тема 1.1. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку. Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі

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.

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 1.2. 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 1.3. 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 1.4. Товарні склади. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережею.

Роль та функції складів в процесі товарного обігу. 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.

Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Форми та методи товаропостачання. Транзитна та складська форми товаропостачання, умови застосування. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Формування маршрутів і графіків завантаження товарів. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережею.

Тема 1.5. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій. Тара та організація тарного господарства.

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.

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. Організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі.

Тема 1.6. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібною торговельною мережею. Організація процесу роздрібного продажу товарів.

Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Фактори розвитку роздрібною торговельною мережею. Види роздрібною торговельною мережею. Спеціалізація, її основні переваги та недоліки. Типізація магазинів, основні типи магазинів. Принципи розміщення роздрібною торговельною мережею в міській та сільській місцевості. Поняття зони торговельного обслуговування магазину, методи її визначення. Організація фірмовою торговельною мережею та її основні напрями розвитку в Україні. Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібною торговельною мережею.

Організація приймання та зберігання товарів й тари. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів.



Тема 1.7. Позамагазинні форми продажу товарів. Організація торгівлі на ринках

Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення. Поняття дрібнороздрібної торговельної мережі, її класифікація. Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля. Порядок продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу. Організація ярмаркової торгівлі. Організація торгівлі поштою. Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони

Організація торгівлі на ринку. Особливості торгівлі продовольчими товарами на ринку. Особливості торгівлі непродовольчими товарами на ринку. Система послуг у торгівлі на ринках.

Тема 1.8. 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. 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 1.9. 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.

3. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

3.1. Основні рекомендовані джерела

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

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

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

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

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

3.1.6. 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.

3.1.7. 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-тє вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.

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

3.2. Додаткові рекомендовані джерела

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



3.2.2. Торговедело: економіка, маркетинг, організація / Л.А. Брагин [и др.]; Рос. екон. акад. ім. Г.В.Плеханова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 560 с.

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

3.2.4. 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.

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

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

3.2.7. 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.

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

3.2.9. 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.

3.2.10. 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>



(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 зміну	Дата внесення зміни	Дата введення зміни
	Зміненого	Заміненого	Нового	Анульо- ваного			

(Ф 03.02 – 32)

УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Узгоджено				
Узгоджено				
Узгоджено				