

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



Декан факультету управління,
адміністрування та туризму
Євгеній РУДНІЧЕНКО

(підпис)

09

2022р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Трансформація сучасних форм організації торгівлі

Галузь знань 07 – Управління та адміністрування

Спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Рівень вищої освіти – Третій (освітньо-науковий)

Освітньо-професійна програма – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Обсяг дисципліни – 5 кредитів ЕКТС, Шифр дисципліни – ОСП.3

Мова навчання – Українська

Статус дисципліни: обов'язкова (цикл спеціальної підготовки)

Факультет – Управління, адміністрування та туризму

Кафедра – Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма навчання	Курс	Семестр	Загальний обсяг		Кількість годин						Курсовий проект	Курсова робота	Форма семестрового контролю	
					Аудиторні заняття					Самостійна робота, у т.ч. ІРС			Залік	Іспит
			Кредити ЕКТС	Години	Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття					
Д	1	1	5	150	51	34		17		99			+	

Робоча програма складена на основі освітньо-наукової програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» підготовки доктора філософії за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Робоча програма складена _____
Підпис

канд. екон. наук. доц. Сергій ДРАЖНИЦЯ
Ступінь, вчене звання, Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Схвалено на засіданні кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Протокол від 26 серпня 2022р. № 1

Зав. кафедри _____
Підпис

Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Робоча програма розглянута та схвалена вченою радою факультету управління, адміністрування та туризму

Голова вченої ради _____
Підпис

Євгеній РУДНІЧЕНКО
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Хмельницький 2022

2. ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ініціали, прізвище
Завідувач кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі	Факультет управління, адміністрування та торгівлі		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Гарант освітньо-професійної програми	Факультет управління, адміністрування та торгівлі		Ольга ГОНЧАР
Декан факультету управління, адміністрування та туризму	Факультет управління, адміністрування та торгівлі		Євгеній РУДНІЧЕНКО

3. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Трансформація сучасних форм організації торгівлі» є однією із спеціальних дисциплін і займає одне з важливих місць у підготовці здобувачів освітнього ступеня доктора філософії за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за освітньо-науковою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Пререквізити – вихідна.

Кореквізити – ОСП 04 Інновації в управлінській діяльності, ОСП 06 Педагогічна (викладацька) практика, Дисертаційна робота.

Відповідно до Стандарту вищої освіти із зазначеної спеціальності та освітньої програми дисципліна має забезпечити:

- **компетентності**: ЗК1. Здатність розв'язувати комплексні проблеми у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності на основі системного наукового світогляду та загального культурного кругозору із дотриманням принципів професійної етики та академічної доброчесності. ФК1. Здатність планувати і виконувати оригінальні дослідження на відповідному рівні, досягати наукових результатів, які можуть бути опубліковані у провідних наукових виданнях, впроваджені у практичну діяльність, що створюють нові знання у підприємницьких, торговельних та біржових структурах та/або дотичних до них міждисциплінарних напрямках. ФК2. Здатність продукувати, обґрунтовувати нові ідеї, гіпотези і моделі та приймати науково обґрунтовані рішення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. ФК5. Здатність до критичного переосмислення і розвитку сучасних теорій, методологій, об'єктів досліджень й практик, із застосуванням системного підходу до врахування неекономічних аспектів з різних галузей знань, у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

- **програмні результати навчання**: ПРН1. Мати передові концептуальні, методологічні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності та/або на межі предметних галузей, а також дослідницькі навички, які є достатніми для проведення наукових, прикладних досліджень на рівні актуальних світових досягнень, отримання нових знань та/або здійснення інноваційної професійної діяльності. ПРН4. Розробляти та досліджувати концептуальні, математичні, комп'ютерні моделі процесів і систем, ефективно використовувати їх для отримання нових знань та/або створення інноваційних продуктів у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, а також у дотичних міждисциплінарних напрямках. ПРН5. Застосовувати сучасні методи та інструменти наукових досліджень та інноваційної діяльності для отримання нових знань та/або розв'язання комплексних проблем у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, а також у дотичних міждисциплінарних напрямках. ПРН6. Приймати ефективні, етичні та соціально відповідальні рішення, забезпечувати лідерство, автономність та міжособистісну взаємодію у їх реалізації в професійній діяльності. ПРН7. Аналізувати та оцінювати стан, тенденції розвитку підприємництва, торгівлі, біржової діяльності, застосовувати сучасні методології, методи та інструменти для вирішення актуальних проблем у професійній практиці. ПРН10. Ініціювати, розробляти, реалізовувати наукові та/або інноваційні проекти, які дають можливість переосмислити наявні та/або отримати нові цілісні знання, розв'язувати проблеми підприємництва, торгівлі та біржової діяльності з урахуванням етичних, соціальних, економічних, екологічних і правових аспектів.

Мета дисципліни. Формування навичок та умінь, які допоможуть здобувачам здійснювати інноваційно-управлінську, організаційну, методичну, діагностичну, інноваційну діяльність при управлінні та організації сучасних форм організації торговельної діяльності.

Предмет дисципліни. Науково-методичні, теоретичні та прикладні підходи до організації трансформування сучасних форм організації торгівлі.

Завдання дисципліни. Пізнання основ та закономірностей трансформування сучасних форм організації торгівлі як наукового напрямку, його предмету, методів, принципів та функцій; характеристика основних рис та тенденцій трансформування сучасних форм організації торгівлі.

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: визначати, аналізувати та прогнозувати проблеми розвитку підприємництва, торгівлі і біржової діяльності; моделювати та розробляти заходи щодо вирішення кола проблем розвитку і

трансформації сучасних форм організації торгівлі; *проводити* науково-прикладні дослідження та *застосовувати* їх результати з метою оптимізації процесу розвитку і трансформації сучасних форм організації торгівлі; *здійснювати, організовувати та управляти* трансформаційними процесами у галузі товарного обігу і торгівлі; *приймати* управлінські рішення щодо підвищення ефективності трансформаційних процесів у торгівлі.

4. Структура залікових кредитів дисципліни

Назва розділу (теми)	Форма навчання		
	Денна		
	Кількість годин, відведених на:		
	лекції	практичні заняття	СРС
1. Теоретичні засади організації торгівлі.	2	2	10
2. Сучасні моделі та структурні трансформації в сфері торгівлі.	4	2	10
3. Оптовий ринок: структура, інфраструктура та сучасний стан.	4	2	10
4. Організація оптових закупівель із різних джерел (виробники, товарні біржі, конкурсні торги).	4	2	10
5. Організаційна побудова і розвиток роздрібно-торговельної мережі.	4	2	11
6. Організація роздрібних продажів, управління асортиментом, мерчендайзинг.	4	2	12
7. Позамагазинні та особливі форми продажу товарів.	4	2	12
8. Електронна торгівля.	4	2	12
9. Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі.	4	2	12
Разом за семестр	34	16/18*	99

* – за чисельником 16 годин, за знаменником 18 годин

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1. Зміст лекційного* курсу

Номер лекції	Теми лекції, її анотації	Кількість годин
1.	Теоретичні засади організації торгівлі. Характеристика основних категорій теорії організації. Зміст організації торгівлі. Синергетика та організація торгівлі. Умови і механізми синергізму. Закони організації. Основні принципи організації в торгівлі. Література: [1], [2], [3], [4], [7].	2
2.	Сучасні моделі та структурні трансформації в сфері торгівлі. Загальна характеристика торгівлі як системи. Ресурси системи. Елементи системи. Інтегративність системи. Види суб'єктів торговельної діяльності. Організаційні моделі у сфері торгівлі. Література: [1], [2], [3], [4], [7].	2

3.	Сучасні моделі та структурні трансформації в сфері торгівлі. Трансформація соціальної структури торгівлі. Трансформація функціональної структури. Трансформація територіальної структури торгівлі. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
4.	Оптовий ринок: структура, інфраструктура та сучасний стан. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності. Оптовий ринок як сукупність його об'єктів і суб'єктів. Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку. Основні функції оптової торгівлі. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
5.	Оптовий ринок: структура, інфраструктура та сучасний стан. Види оптових підприємств та їх класифікація. Структура і побудова апарату оптового підприємства. Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
6.	Організація оптових закупівель із різних джерел (виробники, товарні біржі, конкурсні торги). Форми оптового продажу і види оптового обороту. Організація оптового продажу товарів зі складу. Література: [1] , [2], [3], [4].	2
7.	Організація оптових закупівель із різних джерел (виробники, товарні біржі, конкурсні торги). Організація транзитної поставки товарів. Особливості оптових закупівель на товарних біржах. Технологія організації конкурсних торгів. Література: [1] , [2], [3], [4].	2
8.	Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі. Суть, принципи і завдання організації роздрібної мережі. Соціально-економічне значення роздрібної торговельної мережі. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців. Література: [1] , [2], [3], [4], [8].	2
9.	Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі. Концентрація і спеціалізація роздрібної мережі. Територіальне розміщення роздрібної мережі. Перспективні принципи розташування роздрібних торговельних підприємств. Література: [1] , [2], [3], [4], [8].	2
10.	Організація роздрібних продажів, управління асортиментом, мерчендайзинг. Стратегії формування асортименту. Формування асортименту товарів у магазинах. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність. Методи активізації продажу товарів. Література: [1] , [2], [3], [4] ,[8].	2
11.	Організація роздрібних продажів, управління асортиментом, мерчендайзинг. Зміст та завдання мерчендайзингу. Комплекс мерчендайзингу як загальний процес управління продажем товарів. Методологічні основи впровадження технологій мерчендайзингу. Управління комплексом мерчендайзингу. Література: [1] , [2], [3], [4], [8].	2

12.	Позамагазинні та особливі форми продажу товарів. Організація продажу товарів у дрібнороздрібній торговельній мережі. Організація пересувної торгівлі. Загальні засади організації продажу товарів за замовленнями та вдома у покупців. Ярмарково-базарна торгівля. Нові форми позамагазинного продажу товарів. Література: [1] , [2], [3], [4].	2
13.	Позамагазинні та особливі форми продажу товарів. Комісійний продаж непродовольчих товарів. Продаж товарів у розстрочку. Роздрібні аукціони. Продаж товарів поштою. Література: [1] , [2], [3], [4].	2
14.	Електронна торгівля. Сутність і зміст електронної торгівлі. Системи і форми електронної торгівлі. Література: [1] , [2], [3], [4] , [5], [9].	2
15.	Електронна торгівля. Організація Інтернет-магазину. Функціонування Інтернет-магазину. Література: [1] , [2], [3], [4] , [5], [9].	2
16.	Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі. Права споживачів та їх захист. Органи захисту прав споживачів. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
17.	Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі Проведення відбору зразків товарів для перевірки їхньої якості. Контрольні перевірки правильності розрахунків зі споживачами. Перевірка суб'єктів підприємництва працівниками Держцінінспекції. Тимчасове припинення діяльності підприємств сфери торгівлі, громадського харчування та послуг. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
Разом за семестр:		34

5.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для здобувачів денної форми навчання

Номер теми	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Теоретичні засади організації торгівлі. Узагальнення принципів, методів, проблем та завдань сучасних форм організації торгівлі. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
2	Сучасні моделі та структурні трансформації в сфері торгівлі. Обґрунтування вибору моделі та формату торгівлі. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
3	Оптовий ринок: структура, інфраструктура та сучасний стан. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення. Література: [1] , [2], [3], [4], [7].	2
4	Організація оптових закупівель із різних джерел (виробники, товарні біржі, конкурсні торги). Технологія закупівлі товарів на товарних біржах та аукціонах. Література: [1] , [2], [3], [4].	2

5	Організаційна побудова і розвиток роздрібно-торговельної мережі. Загальні засади організації роздрібно-торгівлі. Література: [1], [2], [3], [4], [8].	2
6	Організація роздрібних продажів, управління асортиментом, мерчендайзинг. Організація продажів, управління асортиментом, мерчендайзинг. Література: [1], [2], [3], [4], [8].	2
7	Позамагазинні та особливі форми продажу товарів. Організація ринкової торгівлі. Література: [1], [2], [3], [4].	2
8	Електронна торгівля. Організація роботи електронної крамниці. Література: [1], [2], [3], [4], [5], [9].	2
9	Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі. Аналіз законодавчої бази регулювання діяльності підприємств у сфері торгівлі. Література: [1], [2], [3], [4], [7].	2
Разом за семестр		16/18

*Залежно від розкладу занять: за чисельником – 16 год, за знаменником – 18 год.

У процесі виконання практичних робіт з дисципліни здобувачі набувають практичних навичок, зокрема із: узагальнення принципів, методів і завдань сучасних форм організації торгівлі та їх трансформації, обґрунтування вибору моделі та формату торговельних підприємств, проектування та розміщення підприємств торгівлі, організації оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення, організації роздрібних продажів, управління асортиментом, мерчендайзингової діяльності, аналізу законодавчої бази регулювання діяльності підприємств у сфері торгівлі.

5.3. Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота здобувачів усіх форм навчання полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу з відповідних джерел інформації, підготовці до практичних занять, виконанні індивідуальних завдань, тестування з теоретичного матеріалу тощо.

Зміст самостійної роботи здобувачів денної форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття, одержання теми реферату.	5
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	5
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	5
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
8	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до тестового контролю з тем 1-4	6
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6

13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до захисту реферату	6
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до тестового контролю з тем 5-9. Захист реферату.	6
Разом за семестр		99

На самостійне опрацювання здобувачів виноситься тема «Планування та розміщення торговельної мережі», за якою вони виконують реферат в обсязі 10–15 сторінок друкованого тексту з ілюстраціями і захищають його на 17-ому тижні. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням реферату здійснює викладач згідно з розкладом консультацій у позаурочний час. Методичні вказівки щодо написання реферату викладені в Інформаційній системі університету <https://msn.khnu.km.ua/course/index.php?categoryid=70>.

5.4. Орієнтовна тематика рефератів для самостійної роботи здобувачів

1. Організація торгівлі як галузь знань.
2. Теоретичні засади організації торгівлі.
3. Організаційні моделі в системі торгівлі.
4. Структурна трансформація торгівлі.
5. Організація оптової торгівлі.
6. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення.
7. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі.
8. Організація оптового продажу товарів.
9. Організація товаропостачання і доставки товарів оптовим покупцям.
10. Транспортне, тарне та технічне забезпечення технологічних процесів у оптовій торгівлі.
11. Поняття, склад і структура суб'єктів системи роздрібної торгівлі.
12. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі.
13. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних підприємств.
14. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.
15. Технічне оснащення роздрібних підприємств.
16. Формування асортименту та управління ним у магазині.
17. Організація продажу товарів у магазинах.
18. Мерчендайзинг.
19. Позамагазинні форми продажу товарів.
20. Особливі форми продажу товарів.
21. Електронна торгівля.
22. Організація торгівлі на ринках.
23. Система торговельних послуг.
24. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг.
25. Регулювання і контроль діяльності підприємств у сфері торгівлі.

6. ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій, зокрема: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (з використанням тренінгів, практикумів, презентацій), самостійна робота (реферат) і мають за мету – оволодіння здобувачами спеціальною термінологією і набуття ними практичних навичок з організації і трансформування сучасних форм та методів торгівлі з урахуванням особливостей ринкової ситуації.

У процесі навчання використовуються такі методи навчання: пояснення, розповідь, лекція, бесіда, інструктаж, навчальна дискусія, спостереження, тренінги, практичні роботи.

На лекціях використовуються мультимедійні презентації, на практичних заняттях – робота в групах, розв’язування ситуативних завдань з організації торгівлі, кейси, тощо.

7. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль здійснюється під час лекційних та практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком навчального процесу.

При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування на практичному занятті;
- захист презентацій з теми лекцій;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу з тем;
- презентація і захист результатів роботи над рефератом.

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються всі результати поточного контролю. Здобувач, який не набрав позитивний середньозважений бал за поточну роботу, за рейтингом вважається невстигаючим.

8. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧІВ У СЕМЕСТРІ

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ»: <https://www.khnu.km.ua/root/files/01/10/03/00004.pdf>.

Кожний вид роботи з дисципліни оцінюється за інституційною чотирибальною шкалою. Семестрова підсумкова оцінка визначається як середньозважена з усіх видів навчальної роботи, виконаних і зданих позитивно з урахуванням коефіцієнта вагомості. Вагові коефіцієнти змінюються залежно від структури дисципліни і важливості окремих видів її робіт.

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: виконання ситуативних завдань та вирішення задач, усне опитування здобувачів; вільне володіння здобувачем спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення в комерційній діяльності; своєчасна презентація результатів практичної роботи.

Пропущене практичне заняття здобувач зобов’язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння здобувачем теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється тестуванням, яке здобувач має пройти в модульному середовищі.

Виконання реферату завершується його презентацією у терміни, встановлені графіком самостійної роботи.

Оцінювання знань здобувачів здійснюється за такими критеріями:

Оцінка за інституційною шкалою	Узагальнений критерій
Відмінно	Здобувач глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає грамотний, логічний виклад відповіді (як в усній, так і у письмовій формі), якісне зовнішнє оформлення роботи. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки. При відповіді допустив дві–три несуттєві <i>похибки</i> .
Добре	Здобувач виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання закономірностей тощо. Відповідь здобувача має будуватися на основі самостійного мислення. Здобувач у відповіді допустив дві–три <i>несуттєві помилки</i> .
Задовільно	Здобувач виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач має слабкі знання структури курсу, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно	Здобувач виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекручує їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачу, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення дисципліни.

Структурування дисципліни за видами робіт і оцінювання результатів навчання здобувачів денної форми навчання у семестрі за ваговими коефіцієнтами

Аудиторна робота									Контрольні заходи		Самостійна робота	Семестровий контроль
Усне опитування									Тестовий контроль		Реферат	Залік
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T 1-4	T 5-9	ЗР	
ВК: 0,3									0,4		0,3	За рейтингом

Умовні позначення: Т – тема дисципліни; ВК – ваговий коефіцієнт, ЗР – захист реферату.

Оцінювання тестових завдань

Тематичний тест для кожного здобувача складається з двадцяти п'яти тестових завдань, кожне з яких оцінюється одним балом. Максимальна сума балів, яку може набрати здобувач, складає 25. Оцінювання здійснюється за чотирибальною шкалою.

Відповідність набраних балів за тестове завдання оцінці, що виставляється здобувачу:

Сума балів за тестове завдання	1–13	14–16	17–22	23–25
Оцінка	2	3	4	5

На тестування відводиться 25 хвилин. Правильні відповіді здобувач записує у талоні відповідей. Здобувач може також пройти тестування і в он-лайн режимі у модульному середовищі для навчання MOODLE. При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну

наступного контролю. Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС встановлюється в автоматизованому режимі після внесення викладачем усіх оцінок до електронного журналу.

Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС наведені у таблиці.

Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Інституційна інтервальна шкала балів	Інституційна оцінка, критерії оцінювання		
A	4,75–5,00	5	З А Р А Х О В А Н О	Відмінно – глибоке і повне опанування навчального матеріалу і виявлення відповідних умінь та навичок
B	4,25–4,74	4		Добре – повне знання навчального матеріалу з кількома незначними помилками
C	3,75–4,24	4		Добре – в загальному правильна відповідь з двома-трьома суттєвими помилками
D	3,25–3,74	3		Задовільно – неповне опанування програмного матеріалу, але достатнє для практичної діяльності за професією
E	3,00–3,24	3		Задовільно – неповне опанування програмного матеріалу, що задовольняє мінімальні критерії оцінювання
FX	2,00–2,99	2	Н Е З А Р А Х О В А Н О	Незадовільно – безсистемність одержаних знань і неможливість продовжити навчання без додаткових знань з дисципліни
F	0,00–1,99	2		Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота і повторне вивчення дисципліни

Залік виставляється, якщо середньозважений бал, який отримав здобувач з дисципліни, знаходиться у межах від 3,00 до 5,00 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «зараховано», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем кількості балів відповідно до таблиці Співвідношення.

9. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Визначити поняття «система» і характерні її ознаки.
2. У чому суть організаційної системи ?
3. Що характерно для складних систем?
4. Розкрити зміст організації торгівлі.
5. Сформулювати поняття «організаційна діяльність».
6. У чому особливості організаційної діяльності?
7. Що слід розуміти під синергетикою? Що таке синергічний ефект?
8. Умова вияву синергізму.
9. Сформулювати основні закони і принципи організації.
10. Які функції торгівлі є ринковому середовищі?
11. Які ознаки характеризують торгівлю як систему?
12. Охарактеризувати види суб'єктів торговельної діяльності.
13. Особливості асоціації торговельних підприємств.
14. Структурна організація мережі магазинів.
15. Характеристика організаційної структури оптової організації.
16. Які зміни відбуваються в соціальній структурі торгівлі в сучасних умовах?
17. Що таке функціональна структура торгівлі?
18. Чим різняться стара і нова функціональні моделі сфери обігу товарів та послуг?
19. Як можна оцінити систему торговельного обслуговування в регіонах?

20. Яке місце займає оптовий ринок на внутрішньому товарному ринку?
21. У чому виявляються відмінності оптового ринку від роздрібного?
22. Які об'єкти і суб'єкти функціонують на оптовому ринку?
23. Якими тенденціями і проблемами характеризується вітчизняний оптовий ринок?
24. Якими є перспективи розвитку оптового ринку країни?
25. У чому полягає сутність оптової торгівлі?
26. Назвіть основні види оптової торгівлі.
27. Які фактори впливають на розвиток оптової торгівлі?
28. У чому полягає роль оптової торгівлі на товарному ринку?
29. Яке значення відіграє оптова торгівля в економічному механізмі країни?
30. Які основні господарські формування становлять структуру оптової торгівлі?
31. З яких організаційних елементів складається інфраструктура оптового ринку?
32. Що розуміють під оптовим торговельним підприємством?
33. За якими ознаками класифікують оптові торговельні підприємства?
34. Які функції виконують оптові торговельні формування ?
35. Якою є загальна структура оптового торговельного підприємства?
36. За якими принципами розміщуються оптові торговельні підприємства?
37. Як розраховуються оптимальні розміри оптового торговельного підприємства?
38. У чому полягає суттєва різниця між роздрібним і оптовим продажем товарів?
39. В яких випадках доцільно використовувати складську форму продажу товарів?
40. Чому для роздрібних торговельних підприємств в сучасних умовах вигідний транзитний товарообіг з участю бази в розрахунках?
41. Які переваги продажу товарів зі складів оптових баз за телефонними замовленнями?
42. У чому полягає суть методу стандартного постачання товарів і що стримує його впровадження в сучасних умовах?
43. У чому полягає суть методу продажу товарів «кеш енд керрі»?
44. Як здійснюється дрібнооптова посилокна торгівля?
45. Які існують методи активізації і стимулювання оптового продажу товарів?
46. У чому полягає сутність поняття роздрібною торговельною мережі?
47. Що ви розумієте під роздрібною торговельною організацією?
48. Якими ознаками характеризується роздрібне торговельне підприємство?
49. Які роздрібні торговці належать до торговельних одиниць?
50. За якими принципами організовується роздрібна торговельна мережа?
51. Які вимоги висуваються до мережі роздрібних торговців?
52. У чому полягає соціально-економічне значення роздрібною торговельною мережі?
53. На основі яких підходів здійснюється територіальне розміщення роздрібних торговців?
54. Чим відрізняються основні підходи до організації міської та сільської торговельною мережі?
55. Якими є перспективні підходи до організації вітчизняної торговельною мережі?
56. У чому полягають відмінності між регіоном, областю і місцем розташування роздрібною торговця?
57. Які фактори слід урахувати під час вибору регіону й області діяльності роздрібною торговця?
58. Що являє собою процес концентрації роздрібною торговельною мережі?
59. Як за допомогою формули Райлі можна розрахувати межі охоплення площі обслуговування роздрібною торговця?
60. З якою метою проводиться спеціалізація роздрібною торговельною мережі?
61. Як розраховується рівень спеціалізації торговельною мережі для конкретного регіону (населеного пункту)?
62. Які показники характеризують ефективність функціонування роздрібною торговельною мережі?
63. Які основні види роздрібних торговців ви знаєте?
64. Як організовується стаціонарна торгівля?
65. Які функції виконує напів-стаціонарна торговельна мережа?
66. Якими є підходи до організації посилокною торгівлі?
67. Якими ознаками характеризується віртуальна торгівля?
68. В яких формах здійснюється пересувна торгівля?

69. Дайте характеристику типів роздрібних торговців.
70. З якою метою здійснюється типізація в роздрібній торговельній мережі?
71. Чим обумовлюється необхідність здійснення процесу спеціалізації роздрібних торговців?
72. Що являє собою формат роздрібногo торговця?
73. Які перспективні типи і формати ви знаєте?
74. З якою метою здійснюється вивчення попиту населення в торгівлі?
75. Які методи вивчення попиту використовуються в роздрібних торговельних підприємствах?
76. Чим визначається стратегія асортиментної політики роздрібних торговельних підприємств?
77. Як обґрунтовуються межі спеціалізації підприємств?
78. Які чинники впливають на побудову асортименту товарів у магазинах?
79. Яких принципів необхідно дотримуватися при формуванні асортименту товарів у магазинах?
80. Який порядок формування асортименту товарів у магазинах?
81. За якими ознаками здійснюється групування асортименту товарів народного споживання?
82. Що являє собою обов'язковий асортиментний перелік товарів для магазину, який порядок його розробки і затвердження?
83. Якими показниками можна оцінити повноту і стійкість (стабільність) асортименту товарів, як розрахувати ці показники?
84. Які форми і методи продажу товарів ви знаєте? У чому різниця між формою і методом продажу товарів?
85. У чому полягає суть методу роздрібногo продажу товарів за самообслуговуванням? за зразками? з відкритою викладкою? за традиційним методом продажу товарів?
86. Для яких товарів доцільно застосовувати метод продажу товарів за зразками?
87. З якою метою застосовується метод продажу товарів з відкритою викладкою?
88. Який зміст та завдання мерчендайзингу?
89. У чому полягає суть стимулювання попиту покупців і за допомогою яких методів воно здійснюється?
90. Що Ви розумієте під терміном «мерчендайзинг»?
91. Чим пояснюється актуальність вивчення суті, принципів і технологій мерчендайзингу?
92. Яким є зміст та завдання мерчендайзингу для підприємств роздрібної торгівлі?
93. Назвіть чотири основні осі застосування мерчендайзингу, поясніть, як Ви їх розумієте
94. Назвіть основні принципи мерчендайзингу, охарактеризуйте їх зміст
95. Перерахуйте основні складові плану мерчендайзингу торговельного підприємства
96. Поясніть суть методичних підходів щодо прийняття основних рішень мерчендайзингу (управління за категоріями, формування асортименту товарів, організація внутрішнього простору, організація розміщування і викладання товарів, рекламування товарів і стимулювання їх продажів тощо)
97. Назвіть основні підходи до управління потоками покупців у магазині
98. Які основні проблеми стримують використання технологій мерчендайзингу в роздрібній торгівлі України?
99. Дайте визначення Стандарту мерчендайзингу, назвіть його основні елементи та вкажіть, що має бути відображено в таких документах?
100. Які форми продажу товарів належать до позамагазинних?
101. З якою метою організовується дрібнороздрібна торгівля?
102. Який документ регламентує насамперед продаж товарів у кіосках і палатках?
103. Які особливості формування асортименту підприємств дрібнороздрібної торговельної мережі?
104. З якою метою організовується торгівля через автомагазини? Який асортимент товарів найбільш часто реалізовується через них ?
105. Що таке ярмарок з роздрібногo продажу товарів? Як класифікуються ярмарки? Як організовується продаж товарів на ярмарку?
106. Що таке базар? Який асортимент товарів може реалізовуватися під час проведення передсвяткового базару? Коли проводяться шкільні базари? – овочеві базари? – ялинкові базари?
107. У чому сутність нових форм позамагазинного продажу товарів ? Які їхні переваги?
108. Який порядок здавання речей на комісію?
109. Який порядок уцінки речей, зданих на комісію?

110. У чому полягає суть договору-зобов'язання?
111. Чим визначається максимальна сума і термін надання кредиту?
112. У чому виявляються особливості різних типів аукціонів?
113. у скільки етапів проводиться аукціонний торг?
114. Якими документами оформляється аукціонний продаж товарів?
115. Які переваги і недоліки торгівлі поштою?
116. Чинники, що стимулюють розвиток електронної торгівлі.
117. Сутність електронної торгівлі.
118. Характерні риси електронної торгівлі.
119. Переваги і вади електронної торгівлі.
120. Характеристика систем В2С електронної торгівлі.
121. Специфіка електронної вітрини.
122. Основні функції Інтернет-магазину.
123. Види електронних аукціонів.
124. Перспективність торговельних майданчиків.
125. Яка роль держави в регулюванні торговельної діяльності в умовах ринкових реформ?
126. Назвіть основні принципи державного регулювання сфери торгівлі.
127. Коли і з якою метою прийнято Закон «Про захист прав споживачів» в Україні?
128. На які органи покладено здійснення механізму реалізації державного захисту прав споживачів в Україні?
129. Назвіть основні види санкцій за порушення норм права про захист прав споживачів.
130. Хто проводить відбір зразків товарів в підприємствах торгівлі для перевірки їхньої якості?
131. Яка послідовність проведення контрольної перевірки правильності розрахунків із споживачами?
132. В якому разі може бути тимчасово припинена діяльність суб'єктів господарювання?

10 МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Навчальний процес з дисципліни «Трансформація сучасних форм організації торгівлі» повністю і в достатній кількості забезпечений необхідною навчально-методичною літературою. Зокрема, викладачами кафедри підготовлені і видані такі роботи:

1. Дrajниця С.А. Трансформація сучасних форм організації торгівлі: конспект лекцій для здобувачів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля». – Хмельницький: ХНУ, 2022. – 95 с. (електронний варіант).

2. Роздатковий матеріал: зразки оформлення документів.

11 СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге видання., перероб. та доп. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В.М. Ребицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – Київ. Центр учбової літератури. – 2018. – 632с.
2. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368с.
3. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємства: навчальний посібник / А.М. Виноградська.– Київ: Центр навчальної літератури.– 2016.– 780 с.
4. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ. КНТЕУ, 2012. 680 с.
5. Дrajниця С.А. Електронна комерція : навчальний посібник / С.А. Дrajниця.– Львів: Новий Світ-2000, 2018. – 182 с.
6. Приходько Д. О. Основи біржової діяльності : підручник. Харків : ФОП Бровін О.В., 2021. 280 с.
7. Організаційно-правові питання торговельної діяльності: оптова і роздрібна торгівля URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/749>.
8. Проектування торговельних об'єктів : підручник / за ред. А. А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2018. 360 с.

9. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник / О.І. Шалева. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 216 с.

Допоміжна

10. Про захист прав споживачів: Закон України. Документ №1023-ХІІ.– Редакція від 01.08.2021, підстава – 1591-ІХ. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>.

11. Про антимонопольний комітет: Закон України. Документ №3659-ХІІ. Редакція від 05.08.2021, підстава – 1587-ІХ. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12#Text>.

12. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. Постанова Кабінету Міністрів України. Документ №833-2006-п., редакція від 13.03.2019р. Підстава – 168-2019-п. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-п#Text>.

13. Цивільний кодекс України. Документ 435- IV.– Редакція від 01.01.2022, підстава – 1089-ІХ. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

14. Дrajниця С.А. Управління торговельним бізнесом: методичні вказівки до вивчення дисципліни і виконання курсової роботи для здобувачів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / С.В. Ковальчук, С.А. Дrajниця. – Хмельницький: ХНУ, 2019. – 124с.

15. Економіка та організація підприємницької діяльності : навч. посіб. / [Н. В. Сментина та ін.] ; (за заг. ред. д-ра екон. наук Н. В. Сментини). – К: ФОП Гуляєва В. М., 2019. - 320с.

16. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / [Мельник Л. Г. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник, д-ра екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.

17. Юрко І.В. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посібник. Харків, 2015. 304с.

12. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Модульне середовище для навчання. Доступ до ресурсу: <https://msn.khnu.km.ua>.

2. Модульний курс для дистанційної форми навчання. Доступ до ресурсу: http://dn.khnu.km.ua/dn/k_list.aspx?bk=T.

3. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: http://lib.khnu.km.ua/asp/php_f/p1age_lib.php.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СУЧАСНИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Тип (статус) дисципліни	Обов'язкова
Рівень вищої освіти	Третій (освітньо-науковий)
Мова викладання	Українська
Семестр	1
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	5,0
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Денна

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: *визначати, аналізувати та прогнозувати* проблеми розвитку підприємництва, торгівлі і біржової діяльності; *моделювати та розробляти* заходи щодо вирішення кола проблем розвитку і трансформації сучасних форм організації торгівлі; *проводити* науково-прикладні дослідження та *застосовувати* їх результати з метою оптимізації процесу розвитку і трансформації сучасних форм організації торгівлі; *здійснювати, організовувати та управляти* трансформаційними процесами у галузі товарного обігу і торгівлі; *приймати* управлінські рішення щодо підвищення ефективності трансформаційних процесів у торгівлі.

Зміст навчальної дисципліни. Суть та значення трансформації форм організації торгівлі на сучасному етапі. Характеристика основних стандартних та прогресивних форм організації торгівлі. Основні закономірності, принципи та завдання трансформації форм організації торгівлі на сучасному етапі. Проблеми та методологічно-організаційний інструментарій їх вирішення у галузі трансформації сучасних форм організації торгівлі. Нормативно-правове регулювання трансформації сучасних форм організації торгівлі. Планування та алгоритм організації і контролю трансформаційних процесів сучасних форм організації торгівлі.

Запланована навчальна діяльність: лекцій 34 год., практичні заняття 17 год., самостійна робота 99 год., разом 150 год..

Форми (методи) навчання: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (рішення задач, розгляд ситуацій, дискусія), самостійна робота (реферат).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, письмове опитування (тестування), захист реферату.

Вид семестрового контролю: екзамен.

Навчальні ресурси:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге видання, перероб. та доп. / В. В. Апопій, І. П. Мішук, В.М. Ребицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – Київ. Центр учбової літератури. – 2018. – 632с.
2. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368с.
3. Приходько Д. О. Основи біржової діяльності : підручник. Харків : ФОП Бровін О.В., 2021. 280 с.
4. Модульне середовище для навчання MOODLE. Доступ до ресурсу: <https://msn.khnu.km.ua> .
5. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: http://lib.khnu.km.ua/asp/php_f/p1age_lib.php .

Викладач: кандидат економічних наук, доцент Сергій ДРАЖНИЦЯ.