

НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА З ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Презентація дисципліни



**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
І ТОРГІВЛІ**

ВОЛИНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля
Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Кваліфікація: бакалавр з економіки

Дані про викладача



**Бортнік
Світлана Миколаївна**

Доцент кафедри економіки і торгівлі,
кандидат економічних наук

Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua

+380953267477

Опис дисципліни

Силабус навчальної практики з організації торгівлі є складовою частиною нормативно-методичного забезпечення навчального процесу для підготовки бакалаврів спеціальності 076 Підприємництво та торгівля за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

Практика здобувачів освіти – це невід’ємна складова освітньо-професійної підготовки фахівців, основне завдання якої – закріплення теоретичних знань, отриманих у процесі навчання, формування у здобувача вміння приймати професійні рішення в конкретних умовах практичної діяльності. У період практики закладаються основи досвіду професійної діяльності, практичних умінь і навичок, професійних якостей особистості майбутнього фахівця.

Навчальна практика базується на використанні активних методів навчання здобувачів освіти (тренінгових технологій). При цьому навчання зорієнтоване на особистість здобувача, на його свідому участь у вдосконаленні своїх знань, персональних і фахових навичок, в тому числі навичок колективної роботи, творчого вирішення конкретних проблем.

Мета і завдання освітнього компоненту

Мета навчальної практики з організації торгівлі полягає у формуванні у здобувачів освіти спеціальних теоретичних знань з питань організації торгівлі, творчому оволодінні ними та набутті навичок їх практичного використання. Ціль: формування у здобувачів освіти теоретичних знань та практичних навичок щодо системи закупівлі та продажу товарів та обслуговування покупців, технології організації складських операцій та організації товароруху.

Завдання навчальної практики з організації торгівлі: теоретична і практична підготовка здобувачів з питань: товароруху, товаропостачання, організації торгово-технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі, формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг.

Структура практики

Інструктаж з ОП і ТБ,

Ознайомлення зі змістом практики;

Видача індивідуальних завдань, щоденника практики

Виконання індивідуального завдання

Завдання 1.1. Ознайомлення з обраною темою, формулювання мети і завдань дослідження

Виконання індивідуального завдання

Завдання 1.2. Підбір та реферування джерел літератури за обраною темою (варіантом індивідуального завдання)

Виконання індивідуального завдання

Завдання 1.3. Підготовка розділу I звіту з практики

Виконання індивідуального завдання

Структура практики

Завдання 2.1. Дослідження особливостей торгівельної діяльності за обраною темою (варіантом індивідуального завдання). Підготовка розділу II звіту з практики

Виконання індивідуального завдання

3.1. Оцінювання сучасного стану торгівлі в Україні (світі) за обраною темою (варіантом індивідуального завдання) та шляхи її покращення.

Підготовка розділу III звіту з практики

Підготовка презентації проміжних індивідуальних результатів навчальної практики

Презентування індивідуальних завдань практики

Підготовка та оформлення звіту з навчальної практики

Захист звіту з навчальної практики

Завдання для самостійного опрацювання

1. Організаційні форми торгівлі й перспективи їх розвитку (за матеріалами України, Волинської області).
2. Організація й технологія товаропостачання роздрібної торговельної мережі оптовим підприємством.
3. Організація і шляхи підвищення ефективності роздрібної торгівлі непродовольчими товарами в Україні.
4. Організація і шляхи підвищення ефективності роздрібної торгівлі продовольчими товарами в Україні.
5. Організація праці у торговельних підприємствах.
6. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.
7. Організація торгово-технологічного процесу на складі.
8. Організація роботи магазину продовольчих товарів в умовах економічної кризи.
9. Організація роботи магазину промислових товарів в умовах економічної кризи.
10. Організація роботи торговельного підприємства на основі технологій мерчандайзингу.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Організація, технологія та управління складськими операціями на торговельному підприємстві.
2. Організація діяльності роздрібного торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
3. Організація діяльності оптового торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
4. Організація торгівлі на малому торговельному підприємстві та шляхи підвищення ефективності його діяльності.
5. Організація торгівлі в універмазі та шляхи підвищення ефективності його діяльності.
6. Організація роботи торгового відділу оптового підприємства в умовах ринку.
7. Організація роботи торгового відділу роздрібного підприємства в умовах ринку.
8. Ризики в діяльності роздрібного торгового підприємства та шляхи його зменшення.
9. Ризики в діяльності оптового торгового підприємства та шляхи його зменшення.
10. Інформаційне забезпечення діяльності оптового торговельного підприємства.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Інформаційне забезпечення діяльності роздрібного торговельного підприємства.
2. Конкурентоспроможність роздрібного торговельного підприємства та шляхи її підвищення.
3. Конкурентоспроможність оптового торговельного підприємства та шляхи її підвищення.
4. Організація торгівлі сільгосппродукції на міських продовольчих ринках та шляхи його продажу.
5. Управління конкурентоспроможністю мережевого магазину.
6. Організація оптового продажу товарів та шляхи її удосконалення.
7. Форми і методи оптового продажу товарів та шляхи підвищення їх ефективності.
8. Форми і методи роздрібного продажу товарів та шляхи підвищення їх ефективності.
9. Організація оптової торгівлі товарами народного вжитку (одяг, взуття, аксесуари) та шляхи її удосконалення.
10. Організація роздрібної торгівлі продовольчими товарами та шляхи її удосконалення.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Організація продажу товарів на оптових продовольчих ринках.
2. Організація продажу товарів на роздрібних товарних ринках.
3. Організація оптової торгівлі товарами на ярмарках.
4. Організація роздрібно-оптового продажу товарів на ярмарках.
5. Організація торгівлі у магазинах самообслуговування та шляхи її удосконалення.
6. Організація дрібно-роздрібно-оптової торгівлі.
7. Вивчення та формування попиту споживачів на товари у роздрібно-торговельному підприємстві.
8. Використання інструментів електронної комерції для підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства.
9. Забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства.
10. Збутова політика комерційного підприємства.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі і шляхи її удосконалення.
2. Обґрунтування рівня торговельних надбавок (націнок) на товари, що реалізує підприємство.
3. Обґрунтування системи цінових знижок для активізації продажу окремих видів (груп) товарів.
4. Оптимізація товарного портфелю підприємства торгівлі.
5. Оптова торгова база і її торгово-технологічні функції в умовах війни.
6. Реклама в системі маркетингових комунікацій у комерційній діяльності торговельного підприємства (на прикладі...).
7. Розробка ефективної цінової політики та цінових стратегій підприємства.
8. Розробка системи стимулювання персоналу та підвищення ефективності праці в роздрібному магазині.
9. Розробка та обґрунтування стратегії розвитку торговельного підприємства
10. Торгово-технологічні процеси в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Торгово-технологічні процеси в роздрібній торгівлі продовольчими товарами.
2. Удосконалення торговельної діяльності підприємств у сфері сервісного обслуговування населення.
3. Фінансове забезпечення розвитку торговельного підприємства.
4. Формування системи антикризового управління торговельним підприємством
5. Формування системи контролінгу на торговельному підприємстві
6. Формування товарного асортименту продовольчого магазину в умовах економічної
7. Франчайзинг, як система інноваційного розвитку торговельного підприємства
8. Цінова політика комерційного підприємства (на прикладі...).
9. Шляхи підвищення ефективності товаропостачання підприємства торгівлі
10. Шляхи удосконалення постачання роздрібною торговельною мережею товарами.

Політика оцінювання

Відвідування занять є обов'язковим компонентом вивчення освітнього компонента . Про відсутність з поважних причин здобувачі освіти зобов'язані доводити до відома викладача заздалегідь. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із деканатом та викладачем. Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти. Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в ВНУ імені Лесі Українки шляхом валідації (<http://surl.li/lpbys>).

Визнанню можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом навчальної дисципліни.

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або першого місяця від початку семестру, враховуючи ймовірність не підтвердження здобувачем результатів такого навчання.

Підсумковий контроль

Залік відбувається на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи протягом семестру: аудиторної роботи під час лекційних, практичних, самостійної роботи, контрольних робіт, тестових завдань. Залік виставляється за умови, якщо здобувач освіти виконав усі види навчальної роботи, які визначені силабусом освітнього компонента, та отримав не менше ніж 60 балів. У випадку незадовільної підсумкової семестрової оцінки, або за бажання підвищити рейтинг, здобувач освіти може добрати бали, виконавши певний вид робіт (наприклад, пройти тестування по всіх темах, зробити розрахункові завдання тощо).

У випадку, якщо здобувач освіти не добрав 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості шляхом виконання комплексного контрольного завдання у формі тестів. Тестові запитання складено відповідно до програми курсу. Містять 50 запитань з однією правильною відповіддю, що оцінюється в 2 бали. Максимальна оцінка 100 балів. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються. Повторне складання заліку з освітнього компоненту допускається не більше як два рази: один раз – викладачеві, другий – комісії. Залік відбувається в період заліково-екзаменаційної сесії, передбаченої навчальним планом, згідно із затвердженим графіком освітнього процесу і розкладом.

Шкала оцінювання

Шкала оцінювання		
Оцінка в балах за всі види робіт з навчальної практики	Оцінка	
	для диференційованого заліку	
90 – 100	Відмінно	Зараховано
82 – 89	Дуже добре	
75 - 81	Добре	
67 -74	Задовільно	
60 - 66	Достатньо	
1 – 59	Незадовільно	Незараховано (з можливістю повторного складання)

Літературні джерела: основна література

- 1.Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання, перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. 632 с.
- 2.Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник. Київ. Кондор. 2017. С. 368.
- 3.Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с
- 4.Бортнік С. М. Економіка та організація торгівлі: курс лекцій для студентів денної та заочної форм навчання для підготовки бакалавра галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», Луцьк, СНУ імені Лесі Українки, 2019. 312 с.
- 5.Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680.
- 6.Гончар Л. А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій. Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. 145 с.
- 7.Законодавча база України про підприємництво. Офіційний сайт Держкомпідприємництва. URL: <http://www.dkcrp.gov.ua/list/3>
- 8.Карпюк Г.І Основи підприємництва. Навчальний посібник. Державна наукова установа «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України, 2020. 108 с.
- 9.Сотнік М.І. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І. М. Сотник, Л. М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
- 10.Юрко І.В. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину. Навч. посіб. Харків. 2015. С. 304.

Літературні джерела: додаткові ресурси

1. Ільчук М. М., Панкратова Л. Л. Розвиток торгівлі та проблеми в ланцюгах товаропостачання продовольства в Україні. Економіка АПК. 2020. №8. – С.22-31.
2. Карнаушенко, А. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. Ефективна економіка. 2019. № 1. URL: <http://dspace.ksau.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/1609/53.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Національний стандарт України “Оптова та роздрібна торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004” URL: <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html>
4. Панкратова Л.Л. Організація торгівлі. Електронний навчальний курс на порталі Elearn – <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3725>
5. Соболев В.О. Дослідження класифікацій типів та форматів роздрібних торговельних підприємств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2008_4/25%20.pdf
6. Цимбалюк Ю.В. Розвиток оптової та роздрібно торгівлі як форм комерційного посередництва на товарному ринку. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc.../12-39.pdf



**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
І ТОРГІВЛІ**

ВОЛИНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ!