

SYLLABUS

INTERNATIONAL EUROPEAN
UNIVERSITY



EUROPEAN SCHOOL
OF BUSINESS



SYLLABUS



Дисципліна				
			Організація зовнішньої торгівлі	
Викладач (-і)				
			Власенко Олена Олександрівна	
Профайл викладача (-ів)				
			https://business.ieu.edu.ua/pro-yemsh/struktura-kafedry-vykladachi/kafedry/kafedra-menedzhmentu#zzz-014	
Консультації				
Очні консультації		Вівторок 9:00 – 10:00		
Онлайн консультації		Третя середа місяця 16:00-17:00		
Контактний телефон				
			+380 98 201 89 04	
E-mail				
			vlasenkoolena@ieu.edu.ua	
Сторінка дисципліни				
			https://business.ieu.edu.ua/navchannia/orhanizatsiia-osvitnoho-protsesu/robochi-prohramy/bakalavrat	
Форма підсумкового контролю	залік	диференційований залік	екзамен	
		☒	☐	☐



SYLLABUS



1 Коротка анотація дисципліни

Дана навчальна дисципліна є теоретичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в області менеджменту. Вивчення дисципліни забезпечує одержання необхідних теоретичних знань та практичних навиків щодо самостійного прийняття рішень й формулювання пропозицій при організації зовнішньої торгівлі.

2 Передумова вивчення дисципліни

Вивчення дисципліни забезпечує одержання необхідних теоретичних знань та практичних навиків щодо самостійного прийняття рішень й формулювання пропозицій при організації зовнішньої торгівлі.

3 Мета та цілі дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» є надання основних системних теоретичних і практичних знань про характер, зміст та особливості організації торговельно-оперативних процесів у оптовій і роздрібній торгівлі, спрямованість організаційної діяльності на підвищення соціально-економічної ефективності торговельних підприємств та організацій. Основними цілями вивчення дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» є: формування у здобувачів вищої освіти базової системи знань щодо раціональної організації торгівлі, формування у студентів системного уявлення про організаційні відносини, які складаються в процесі торгових операцій; опанування студентами основ правового забезпечення організації зовнішньої торгівлі; опанування студентами сучасними методичними інструментаріями та програмними продуктами для організації ефективного торгового підприємства, враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід в сучасних умовах.

4 Результати навчання

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

ПРН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

ПРН 19. Оцінювати участь підприємств у євроінтеграційних процесах та виявляти перспективи їх майбутнього розвитку.

5 Кредити ECTS

3 кредити ECTS / 90 академічних годин

6 Структура дисципліни

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
Змістовий розділ 1. Концептуальні засади торгівельної діяльності												
Тема 1. Теоретичні засади організації торгівлі	8	2				6	10	2			8	
Тема 2. Договори в торгівлі	9	1	2			6	8				8	

6

Структура дисципліни

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
Тема 3. Особливості організації оптової торгівлі	8	1	2			5	8					8
Тема 4. Особливості організаційної побудови і розвитку роздрібно-торгівельної мережі	8	1	2			5	8					8
Тема 5. Особливості організації роботи роздрібних торговельних підприємств	10	2	2			6	9	1				8
Контрольна робота №1												
Разом за змістовим розділом I	46	8	8			30	42	2				40
Змістовий розділ 2. Технологія торговельної діяльності												
Тема 6. Організація торговельно-технологічного процесу	8	1	2			5	12	2				10
Тема 7. Особливості формування товарного асортименту	8	1	2			5	8					8
Тема 8. Особливості організації продажу товарів у магазинах	8	1	2			5	8					8
Тема 9. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців		1	2			5	12		2			10
Тема 10. Загальні принципи управління персоналом торговельного підприємства	8	2				6	8					8
Контрольна робота №2	4	2				2						
Разом за змістовим розділом I	44	8	8			28	48	2	2			44
Усього разом	90	16	16			58	90	4	2			84

7

Перелік обов'язкових завдань

Теоретичні засади фандрайзінгу та краунфандінгу в публічному секторі.
 Досвід та перспективи розвитку фандрайзінгу та краунфандінгу.
 Фандрайзінгова та краунфандінгова діяльність у публічному секторі та форми її підтримки.
 Організаційні засади фандрайзінгової діяльності у публічному секторі.
 Особливості фондів та грантів у публічному секторі.
 Вибір стратегії фандрайзінгу та звернення у публічному секторі.
 Методичні засади розробки інвестиційних проектів у рамках фандрайзінгу.

Складання та реалізація бюджету проекту.
Фандрайзинг як метод мобілізації фінансових ресурсів для розвитку територіальних громад.
Основні методики роботи фандрайзера, краунфандінга в публічному секторі.

8 Перелік вибірових завдань

Поняття і сутність організації торгівлі.
Поняття технології торгівлі.
Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі.
Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.
Види і ознаки угод.
Поняття договору в торгівлі.
Правове регулювання договорів в торгівлі.
Порядок укладання договорів: основні етапи укладання договорів; поняття «оферта» і «акцепт»; їх виконання.
Умови визнання договору в торгівлі недійсним.
Відповідальність за порушення договірних обов'язків.
Зміни в договорі й умови розірвання договору.
Роль оптової торгівлі в ринково-орієнтованій системі господарських відносин.
Визначальні фактори необхідності розвитку оптової ланки системи господарських відносин.
Стан організації оптового ринку споживчих товарів і послуг в Україні та у країнах з розвинутою ринковою економікою.
Визначальні фактори розвитку роздрібно-торгівельної мережі в умовах ринкової економіки.
Стан розвитку роздрібно-торгівельної мережі у період трансформації економіки України.
Тенденції розвитку роздрібно-торгівельної мережі в країнах із розвинутою ринковою економікою.
Корпоративні мережі магазинів.
Добровільні мережі магазинів.
Торгові конгломерати та інші види об'єднань у роздрібній торгівлі.
Механізм формування структури роздрібно-торгівельної мережі та її територіального розміщення в населених пунктах України та у країнах із розвинутою ринковою економікою.
Поняття торговельно-технологічних процесів у магазинах, проблеми їх поліпшення.
Методи визначення раціональних варіантів торговельно-технологічних процесів.
Схеми технологічного процесу.
Технологічні картосхеми, їх розробка.
Асортимент товарів: поняття, основні види, групи та їх класифікація.
Поняття ширини і глибини асортименту.
Сутність понять «повнота асортименту» та «стабільність асортименту».
Коефіцієнти повноти і стабільності асортименту.
Методи роздрібного продажу товарів у магазинах та перспективи їх розвитку.
Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів.
Фактори, що впливають на вибір метода роздрібного продажу товарів.
Якість торговельного обслуговування покупців і конкурентоспроможність підприємства роздрібно торгівлі.

9 Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестр	Міжнародна дисциплінарна інтеграція	Курс (рік навчання)	Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору
1 семестр	4 семестр	Так	2 курс	Вільного вибору



SYLLABUS



10

Система оцінювання та вимоги

У процесі вивчення дисципліни здійснюється поточний та підсумковий контроль знань студентів. Підсумкова залікова оцінка виставляється відповідно до сумарного рейтингу студента.

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально – 100 балів, мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни – 60 балів.

Співвідношення між національними та ECTS оцінками і рейтингом студента:

<https://ieu.edu.ua/docs/pol-mark-esb.pdf>

11

Умови допуску до підсумкового контролю

Мінімальна кількість балів, яку повинен набрати здобувач освіти за поточну навчальну діяльність за семестр для допуску до підсумкового контролю – 36 балів. Оцінка за дисципліну визначається як сума підсумкового балу за поточну діяльність та балу за підсумковий контроль і виражається за багатобальною шкалою.

Оцінка з дисципліни, яка завершується заліком, визначається як сума балів за поточну навчальну діяльність (не менше 36), бали за індивідуальну самостійну роботу здобувача освіти (не більше 6) та балів за залік (не менше 24).

Загальний бал з дисципліни становить 100. Сумарна оцінка за вивчення дисципліни виставляється за національною та європейською шкалою.

Підсумковий контроль у формі заліку проводиться після завершення вивчення усіх тем дисципліни і складається здобувачами освіти у період залікової сесії.

<https://ieu.edu.ua/docs/050.pdf>

12

Політика дисципліни

Для продуктивної навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни здійснюються актуальні лекції та семінари у вигляді презентацій, кейсів, робота в групах, семінарів-дискусій. На заняттях та під час перебування в університеті студент повинен поважно ставитися до викладачів, співробітників та інших студентів, відвідувати заняття згідно з розкладом, приходити вчасно і не залишати аудиторії без дозволу викладача. Необхідно виконувати всі академічні завдання і роботи у визначені терміни.

Викладач, у свою чергу повинен постійно підвищувати свій професійний рівень, педагогічну майстерність, загальну культуру, забезпечувати умови для засвоєння студентами навчальних програм на рівні обов'язкових вимог щодо змісту, рівня та обсягу освіти, сприяти всебічному професійному розвитку студентів. Обов'язково дотримуватися навчально-тематичного плану, не спізнюватися на заняття, не допускати жодних проявів корупції, дискримінації, булінгу, цькування та утиску прав здобувачів освіти.

13

Політика щодо пропусків занять та виконання завдань пізніше встановленого терміну

Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю має право пройти поточний контроль у двотижневий термін після повернення до навчання.

Студент, що був відсутній на заняттях без поважних причин, не брав участі у заходах поточного контролю, не ліквідував академічну заборгованість, не допускається до підсумкового семестрового контролю знань з цієї дисципліни, а в день складання екзамену в екзаменаційній відомості науково-педагогічним працівником виставляється оцінка «недопущений». Повторне складання екзамену з дисципліни призначається за умови виконання всіх видів навчальної, самостійної (індивідуальної) роботи, передбачених робочою навчальною програмою дисципліни, і проводиться згідно із затвердженим директором графіком ліквідації академічної заборгованості.

<https://ieu.edu.ua/docs/050.pdf>



SYLLABUS



14 Політика дотримання академічної доброчесності

Учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності
<https://ieu.edu.ua/docs/011.pdf>

15 Рекомендовані джерела інформації

Основна література

Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л.Савицька, І.Ю.Мелушова, А.В.Красноусов, К.С.Олініченко. – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2017. – 214 с.

Міжнародна торговельна діяльність: підручник / В.В.Рокоча, В.Г.Алькема, В.І.Терехов, Б.М.Одягайло, К.В.Ковтонюк, Л.Г.Харсун, С.І.Ткаленко, С.В.Співаковський, Т.В.Співаковська, Н.М.Літвін, Г.П.Оласюк, О.І.Горбачук, О.І.Стародубцева, Н.О.Дмитрієва. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018. – 698 с.

Торговельне підприємництво: монографія / за наук. ред. С.В.Князя. – Л.: «Львівська Політехніка», 2015. – 724 с.

Григорова-Беренда Л.І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник / Л.І.Григорова-Беренда, М.В.Шуба. – Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2016. – 136 с.

Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов.; Університет ДФС України. – Ірпінь : 2019. – 410 с.

Додаткові інформаційні ресурси

Бланк І.А. Торговий менеджмент. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

Устенко А.О. Управлінська діагностика: навчальний посібник / А.О.Устенко, О.Я.Малинка. – Івано-Франківськ: Фоліант, 2015. – 265 с.

Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підручник. – К.: Книга, 2004. – 560 с.

Власова Н.О. Економіка ресторанного господарства: навч. посібник / Н.О.Власова, Н.С.Краснокутська, О.А.Круглова, І.В.Мілаш. – Х.: Світ книг, 2015. – 368 с.

Власова Н.О. Економіка торгівлі: навч. посібник / Н.О.Власова, О.А.Круглова, В.А.Гросул, М.В.Чорна та ін.; за ред. Н.О.Власової. – Х.: Світ книг, 2014. – 473 с.

Інформаційні ресурси:

Офіційний сайт Державної регуляторної служби України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>.

Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

16 Поради з успішного навчання на курсі

Якщо Ви бажаєте успішно засвоїти цей предмет, необхідно бути:

- наполегливим, уважним і допитливим;
 - креативним і життєрадісним, відкритим для спілкування та дискусій;
 - готовим отримувати інформацію і знання з предмету не лише на лекціях, а й у позааудиторний час.
- До зустрічі!