

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Торговельні мережі»
на 2022-2023 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	3 курс
Освітня програма/спеціалізація	Підприємництво, торгівля та логістика
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Лісіца Вікторія Вікторівна

к.е.н., доцент

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-942-36-25
Електронна адреса	vvlisitsa@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок з усієї сукупності організаційних, торговельно-технологічних операцій і процесів, що відбуваються в мережевому секторі роздрібною торгівлі
Тривалість	5 кредити ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом із застосуванням методів стимулювання і мотивації (вербалізації), методів висловлювання думок і вибору позицій (коло ідей, незакінчені рішення, шкала думок), методів організації обговорень (інтерактивної дискусії, пошук рішення).
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: ПМК (залік)
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг», «Комерційна діяльність»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none">використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01);застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР02);аналізувати діяльність торговельних підприємств (ПР05);	<ul style="list-style-type: none">здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (K06);здатність працювати в команді та автономно (K07);навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (K08);навички міжособистісної взаємодії (K12);здатність критично осмислювати теоретичні засади торговельної діяльності (K13);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<ul style="list-style-type: none"> • вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей. (ПР06); • вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17); • демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20) 	<ul style="list-style-type: none"> • здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (К15); • здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності торговельних структур (К16); • здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур (К19); • здатність до оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері торгівлі з урахуванням ризиків (К22).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Макросередовище функціонування торговельних мереж		
Тема 1. Теоретичні та методологічні основи курсу "Торговельні мережі". Теорії змін в роздрібній торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Тенденцій розвитку роздрібної торгівлі України», «Проблеми та пріоритетні напрями розвитку мережевої торгівлі в Україні», «Соціально-економічні тенденції розвитку суспільства та їх вплив на функціонування мережевої торгівлі в Україні»
Тема 2. Еволюція організаційних форм роздрібної торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Виникнення і розвиток основних торговельних форматів», «Особливості діяльності іноземної роздрібної компанії (на власний вибір) на Україні», «Створення та розвиток національної торговельної мережі (на власний вибір)»
Тема 3. Стратегія розвитку торговельних мереж.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «SWOT-аналіз як інструмент оцінки стратегічних перспектив розвитку підприємств» (на прикладі конкретної торговельної точки), «Особливості розвитку конкуренції в роздрібній торгівлі», «Корпоративні стратегії торговельних мереж».
Тема 4. Територіальні аспекти розвитку торговельних мереж.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми: «Методи прийняття рішення щодо розміщення роздрібних торговельних підприємств», «Дослідити особливості розміщення торговельних об'єктів будь-якої торговельної мережі (на власний вибір)», «Побудова мережевого бізнесу на основі франчайзингу», «Особливості розміщення торговельних об'єктів торговельних мереж FMCG», «Особливості розміщення торговельних об'єктів торговельних мереж FASHION RETAIL»
Модуль 2. Організаційна структура, постачання та продаж товарів в торговельних мережах		
Тема 5. Організаційна структура торговельних мереж та управління персоналом роздрібних компаній.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Пошук та відбір персоналу для роздрібних компаній», «Організаційна структура торговельних мереж», «Процедура навчання та мотивації персоналу торговельної мережі».
Тема 6. Організація закупівельної та логістичної діяльності торговельних мереж.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Критерії оцінки та вибору постачальників торговельної мережі», «Особливості взаємодії торговельних мереж з постачальниками», «Організація постачання товарів в торговельну мережу»
Тема 7. Формування та управління асортиментом	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять;	Підготувати презентації на теми «Управління асортиментом товарів на основі ABC-аналізу

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
товарів в торговельних мережах.	виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	та XYZ-аналізу», «Використання власних торгових марок українськими ритейлорами», «Власний бренд торговельної мережі як елемент підвищення її конкурентоспроможності», «Проблеми управління товарними запасами в торговельних мережах».
Тема 8. Організація продажу товарів та обслуговування покупців в торговельних мережах.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	«Роль ціноутворення в стратегії розвитку торговельної мережі», «Цінова політика торговельних мереж», «Формування політики лояльності торговельної мережі», «Розробка та провадження стандартів обслуговування покупців торговельної мережі», «Застосування інноваційних технологій в процесі продажу та обслуговування покупців».

Інформаційні джерела

1. Анатомія ритейла / Віктор Корсак, Роман Корсак. – Луцьк, Видавництво «Коло», 2021. – 816 с.
2. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін. ; за ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. – Львів : Новий Світ – 2014. – 565 с.
3. Галай С.О. Організація торгівлі : підручник / С.О. Галай, Г.К. Крихтенко. – Х. : Кліо-прес, 2014. – 374 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. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія / Н.О. Власова, О.В. Колючкова; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків АдВАТМ, 2012. - 255 с.
6. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице. – СПб: Питер, 2016.
7. Сысоева С.В., Бузукова Е.А. Категорийный менеджмент: Курс управления ассортиментом в рознице. – СПб: Питер, 2016.
8. Сысоева С.В., Новоселова Н.А. Оперативное управление в розничной торговле. – СПб: Питер-пресс, 2016.
9. Сысоева С.В., Крок Г.Г. Большая книга директора магазина 2.0. Новые технологии. – СПб: Питер, 2016.
10. Розничные торговые сети: Стратегии, экономика, управление / под ред. А.А. Есютина, Е.В. Карповой. М.: КноРус, 2008.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика збереження результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/neformalna-osvita>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання - ПМК

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (2 бали); виконання навчальних завдань (12 балів); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (16 балів); поточна модульна робота (12 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-8): відвідування занять (2 бал); виконання навчальних завдань (12 бали); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (16 балів); поточна модульна робота (12 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни