

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

СИЛАБУС
нормативного освітнього компонента
ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

підготовки бакалавра
галузі знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 075 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
освітньо-професійної програми 075 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Луцьк – 2022

Силабус освітнього компонента ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ
підготовки бакалавра у галузі знань 07 Управління та адміністрування,
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність за освітньо-
професійною програмою 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Розробник: Лялюк А.М., доцент кафедри підприємництва і маркетингу, к.е.н.

Гарант освітньо-професійної
програми



Світлана Бортнік

**Силабус навчальної дисципліни затверджено на засіданні кафедри
економіки підприємництва і маркетингу**

протокол № 1 від 29.08. 2022 р.

Завідувач кафедри
О.М.



Олена ПАВЛОВА

© Алла Лялюк, 2022 р.

І. Опис освітнього компонента

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 «Управління і адміністрування» 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Перший (Бакалавр)	Нормативна
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 2022 / 2023
		Семестр 3-й
		Лекції 34 год.
		Практичні 38 год.
		Лабораторні -
ІНДЗ: немає		Самостійна робота 40 год.
		Консультації 8 год.
		Форма контролю: екзамен
Мова навчання		українська
Сторінка курсу в MOODLE		https://moodle.vnu.edu.ua/course/view.php?id=874

ІІ. Інформація про викладача

Лялюк Алла Миколаївна, к. е. н., доцент, доцент кафедри підприємництва і маркетингу
 Контактна інформація (097 442 3469 allalyalyuk@gmail.com)
 Дні занять розміщено на: <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

ІІІ. Опис дисципліни

1. **Анотація освітнього компонента.** В ринковій економіці торгівля є найбільш розповсюдженою сферою підприємницької діяльності та сферою застосування праці. Призначення торгівлі полягає в тому, що вона забезпечує доведення споживчих товарів і послуг від виробника до споживача посередництвом купівлі продажу. На макроекономічному рівні товарний обіг виступає як об'єктивна необхідність процесу відтворення. Якщо товари не будуть реалізовані, то виробництво не відшкодує свої витрати, не будуть вивільнені вкладені у товари грошові засоби. Нормальне функціонування сфери товарного обігу означає, що потреби населення задовольняються. За своїм матеріальним змістом торгівля – самостійна галузь економіки, представляє обмін одного виду праці – товарів на інший еквівалентний праці – гроші. Вона є однією з могутніших галузей економіки будь-якої держави як за обсягом діяльності, так і за чисельністю зайнятого в ній персоналу, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими. Тому запропонований освітній компонент є важливим з огляду пошуку методів і засобів організації торгівлі. Об'єктом освітнього компоненту «Економіка та організація торгівлі» процес організації торгівлі в умовах ринкової економіки. Предметом освітнього компонента «Економіка та організація торгівлі» є теоретичні, методичні та практичні аспекти економіки та організації торгівлі

2. **Мета і завдання освітнього компонента.** формування системи теоретичних знань, прикладних вмінь та навичок щодо формування у здобувачів освіти наукового світогляду і глибоких знань з теоретичних аспектів функціонування торгівлі, набуття вмінь і навичок організації і технології торгівлі.

3. **Результати навчання (компетентності).**

Компетентності, яких здобувач набуде в результаті вивчення освітнього компонента:

Інтегральна компетентність (ІНТ)

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов

Загальні компетентності

ЗК-1. Здатність до абстрактного аналізу та синтезу. Вміння виявляти, аналізувати і структурувати проблеми підприємства і розробляти рішення.

ЗК-2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях: розробка і застосування нових економічних, торговельних, біржових інструментів.

ЗК-5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Використання цих технологій для налагодження внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків.

ЗК-6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації

ЗК-8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК-13. Здатність виявляти знання та розуміння основ функціонування сучасної економіки на мікро- та макрорівні.

Фахові компетентності

ФК-1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК-2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ФК-3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

ФК-7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ФК-9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ФК-11. Здатність керувати організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

Програмні результати навчання

ПРН-1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН-2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН-5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН-7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН-11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН-12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ПРН-13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН-17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

4. Структура освітнього компонента

Назва змістовних модулів і тем	Формування компетентностей та програмних результатів навчання			Кількість годин				Форма контролю/ Бали
	ЗК	ФК	ПРН	Усього	У тому числі			
					лек-ції	прак-тичні	само-стій-на	консул-ь-тації

							робот а		
Змістовий модуль 1. Загальна характеристика торгівлі як системи. Оптова торгівля									
Тема 1. Значення, сутність та функції торгівлі	ЗК-1 ЗК-2	ФК-1	ПРН-1	11	4	2	4	1	РЗ, Т, ДС / 4 бали
Тема 2. Організаційні основи оптової торгівлі	ЗК-1 ЗК-2	ФК-1	ПРН-1 ПРН-2 ПРН-11	13	4	4	4	1	РЗ, Т, ДС ІРС / 4 балів
Тема 3. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	ЗК-1 ЗК-2 ЗК-8	ФК-2	ПРН-3 ПРН-2 ПРН-7 ПРН-11	15	4	4	6	1	РЗ, Т, ДС ІРС / 4 бали
Тема 4. Товарні склади	ЗК-1 ЗК-2 ЗК-8	ФК-2	ПРН-2 ПРН-11	9	2	2	4	1	РЗ, Т, ДС / 4 бали
Тема 5. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій	ЗК-1 ЗК-2 ЗК-8	ФК-2 ФК-3	ПРН-2 ПРН-11 ПРН-12 ПРН-13	12	4	4	4	-	РЗ, Т, ДС ІРС / 4 бали
Разом за модулем 1				60	18	16	22	4	max 20 балів
Змістовий модуль 2. Роздрібна торгівля									
Тема 6. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі	ЗК-1 ЗК-2	ФК-1 ФК-3	ПРН-11 ПРН-13	15	4	6	4	1	РЗ, Т, ДС РМГ / 5 балів
Тема 7. Організація товаропостачання роздрібно торговельної мережі	ЗК-1 ЗК-2 ЗК-8	ФК-2 ФК-7	ПРН-2 ПРН-7 ПРН-11 ПРН-17	16	4	6	5	1	РЗ, Т, ДС ІРС / 5 балів
Тема 8. Організація процесу роздрібно продаж товарів	ЗК-1 ЗК-2 ЗК-8	ФК-2 ФК-3 ФК-8	ПРН-2 ПРН-7 ПРН-11 ПРН-12 ПРН-13 ПРН-17	14	4	4	4	1	РЗ, Т, С ІРС / 5 балів
Тема 9. Організація торговельного обслуговування покупців	ЗК-1 ЗК-2 ЗК-8	ФК-2 ФК-3 ФК-д	ПРН-2 ПРН-7 ПРН-9 ПРН-12 ПРН-13	16	4	6	5	1	РЗ, Т, ДС РМГ / 5 балів
Разом за модулем 2				60	16	22	18	4	max 20 балів
Види підсумкових робіт									60
Модульна контрольна робота 1									МКР/ 30 балів
Модульна контрольна робота 2									МКР/ 30 балів
Всього годин / Балів				120	34	34	40	8	max 100 балів

Форма контролю*: ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв’язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота здобувача, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/ контрольна робота, ПКР/ПР – підсумкова контрольна робота / контрольна робота, П – презентація роботи; Р – реферат, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.

5. Завдання для самостійного опрацювання.

У процесі виконання самостійної роботи здобувач вищої освіти, використовуючи знання теоретичного матеріалу та набуті прикладні навички за фахом, має продемонструвати

здібності до науково-дослідної роботи і вміння творчо мислити та вирішувати актуальні науково-прикладні завдання. Метою самостійної роботи є набуття здобувачами вищої освіти практичних навичок щодо засвоєння знань з теорії розвитку інфраструктури товарного ринку, управління діяльністю підприємства в галузі просування, зберігання та продажу товарів і послуг, забезпечення потреб споживачів.

Для виконання роботи здобувач освіти обирає та опрацьовує теоретичне питання.

Теми самостійної роботи

1. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера?
2. Суть складського технологічного процесу, назвіть принципи його організації та складові частини?
3. Техніко-економічні показники використання складів.
4. Сутність та зміст торгово-технологічного процесу в магазині.
5. Фактори, що впливають на зміст торгово-технологічного процесу в магазині.
6. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів
7. Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережі

IV. Політика оцінювання

Політика викладача щодо здобувача освіти Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. Очікується, що всі здобувачі освіти відвідають усі лекції і семінарські зайняття курсу. Здобувачі освіти мають інформувати викладача про неможливість відвідувати заняття. Допускається 1 пропуск з поважних причин, який не впливатиме на систему оцінювання. Про відсутність з поважних причин доводити до відома викладача заздалегідь. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу. У будь-якому випадку здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Політика щодо академічної доброчесності Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Політика щодо дедлайнів та перескладання Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (- 0,5 бали). Обов'язковою є присутність здобувача освіти на модульному та підсумковому контролях. Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин. Системно і регулярно переглядати лекційний матеріал, працювати з навчальною та науковою літературою. Здавати самостійні роботи та завдання у визначені терміни. Уся література, яку здобувачі освіти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем у друкованому або електронному вигляді виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Здобувачі освіти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих

V. Підсумковий контроль

Підсумковий контроль проводиться у формі усного семестрового екзамену згідно затвердженого розкладу.

Підсумкова семестрова оцінка з освітнього компоненту (за 100-бальною шкалою) визначається двома способами як сума трьох складових: 40 балів за поточне оцінювання і 60 балів за модульні контрольні роботи або 40 балів за поточне оцінювання та 60 балів за іспит.

Підсумкова семестрова оцінка виставляється без складання іспиту, якщо здобувач освіти успішно виконав усі завдання, передбачені силабусом освітнього компоненту, і набрав при цьому 75 балів і більше. Така оцінка виставляється у день проведення екзамену за умови обов'язкової присутності здобувача освіти. У разі незадовільної підсумкової семестрової

оцінки, або за бажання підвищити рейтинг, здобувач освіти складає екзамен (60 балів), а його результат за модульні контрольні роботи анулюється.

Екзаменаційна оцінка визначається в балах від 0 до 60 за результатами виконання екзаменаційних завдань. Здобувачу освіти пропонується дати відповідь на 2 питання, кожне з яких оцінюється в 15 балів, вирішити ситуацію, яка оцінюється в 30 балів

Перелік питань на екзамен

1. Місце торгівлі в економічній системі та її функції.
2. Поняття внутрішньої торгівлі. Основи організації внутрішньої торгівлі .
3. Організаційні форми торгівлі.
4. Сутність та функції оптової торгівлі.
5. Структура оптової торгівлі. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки.
6. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств.
7. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств
8. Посередництво як вид підприємницької діяльності.
9. Роль, функції та класифікація оптових посередників.
10. Види оптових посередників
11. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера.
12. Поняття товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу. Розміщення товарних складів.
13. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок.
14. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації та складові частини.
15. Техніко-економічні показники використання складів.
16. Сутність та функції роздрібною торгівлі
17. Види та класифікація торговельних об'єктів .
18. Поняття торговельного підприємства, його ознаки.
19. Поняття торговельної організації, торговельної системи.
20. Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережі.
21. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі.
22. Форми та методи товаропостачання.
23. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі
24. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі.
25. Сутність та зміст торгово-технологічного процесу в магазині.
26. Фактори, що впливають на зміст торгово-технологічного процесу в магазині.
27. Принципи організації торгово-технологічного процесу в магазині.
28. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів.
29. Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації.
30. Норми та правила торговельного обслуговування населення, їх зміст. Правила продажу продовольчих та непродовольчих товарів.
31. Психологічні аспекти торговельного обслуговування.

VI. Шкала оцінювання

Таблиця 3

Оцінка	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS
--------	---------------------	-----------------------

в балах		оцінка	пояснення
90–100	Відмінно	A	відмінне виконання
82–89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75–81	Добре	C	загалом хороша робота
67–74	Задовільно	D	непогано
60–66	Достатньо	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
1–59	Незадовільно	Fx	Необхідне перескладання

ВІІ. Рекомендована література та інтернет-ресурси

Основна

1. Апопій В. В. Організація торгівлі : підручник; 3-те вид. / В. В. Апопій, І. П. Мішук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як; за ред. Апопія В.В. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 632 с.
2. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування : навч. посібн. / В. В. Апопій, І. П. Мішук та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2019. – 496 с
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навч.посібн. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368с<http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/96.pdf>
4. Балджи М. Д., Добрава Н. В., Однолько В. О., Осипова М. М. Торговельне підприємництво : навч. посібн. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 112 с
5. Власова, Н. О. В. А. Гросул, Н. С. Краснокутская, О. А. Круглова, М. В. Чорна, О. М. Филипенко. Економіка торгівлі: навч. посібн. — Х.: Світ Книг, 2015. – 473 с
6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. – 572 с.
7. Савицька Н. Л. Торговельне підприємництво: навч.-метод. посібн. / Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. – 214 с.
8. Семикіна М.В., Збаржевецька Л. Д., Матієнко С. С. Економіка та організація торговельних підприємств. – методичні вказівки до практичних занять. – Кіровоград: КНТУ. – 2013. – 80с. <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3603/1/ЕОТР%20pr.pdf>
9. Торговельне підприємництво : підручник / Мішук І. П., Міценко Н. Г., Фролова Л. В. та ін. – [за ред. д. е. н., проф. Л. В. Фролової]. – Одеса : Бондаренко М. О., 2018. – 640 с.
10. Чорна М. В, Кушнір Т.Б., Михайлова О. В. Економіка торгівлі: навч.-метод. посібн. – Х. : ХДУХТ, 2015. – с. 221.

Додаткова

1. Апопій В. В., Гуштан Т.В., Павлова М. Б. Роздрібна торгівля: концентрація, спеціалізація та типізація: монографія. Львів : Видавництво Новий Світ-2000, 2018, 233
2. Внутрішня торгівля України: монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко [та ін.]. - К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. - 864 с.
3. Нормативно-правові акти у сфері торгівлі, робіт та послуг <https://www.cherk-consumer.gov.ua/hromadianam/upravlinnia-zakhystu-spozhyvachiv/novyny-upravlinnia-zakhystu-spozhyvachiv/1261-normatyvno-pravovi-akty-u-sferi-torhivli-robot-ta-posluh>
4. Підприємництво і торгівля : збірник наукових праць / [редакц. кол.: Куцик П. О., Апопій В. В., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно- економічного університету, 2018. – Вип. 22. – 162 с
5. Рабінович А. В.. Правове регулювання захисту прав споживачів: навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2016. 342 с.
6. Структурні зміни та сучасні тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій та ін. Львів : Новий Світ-2000, 2017. 440с.

Інтернет-ресурси

1. Роздрібна торгівля учора і сьогодні URL: <http://workabox.ua/school/roznichnaya-torgovlya/#req>
2. Права споживачів: як українцям захиститися від порушень в магазинах URL: <https://ukraine.segodnya.ua/ua/ukraine/prava-potrebiteley-kak-ukraincev-obmanyvayut-vmagazinah-1242476.html>
3. Офіційний сайт державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>