

СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну	
Назва дисципліни	DP078 Економіка та організація торгівлі / Trade Economy and Organisation
Рівень фахової передвищої освіти	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Семестр	3 семестр (на базі повної загальної середньої освіти) 5 семестр (на базі базової середньої освіти)
Курс	2 курс (на базі повної загальної середньої освіти) 3 курс (на базі базової середньої освіти)
Анотація курсу	Курс «Економіка та організація торгівлі» формує системні знання про закони, принципи та правила взаємодії торговельних підприємств із іншими учасниками ринку. У межах курсу вивчаються: ринкове середовище діяльності торговельних підприємств, основи управління та організаційні структури, особливості функціонування роздрібної та оптової торгівлі, а також посередницької діяльності. Значну увагу приділено аналізу товарообороту, нормуванню товарних запасів, ресурсному потенціалу торгівлі та оцінці ефективності його використання. Курс також висвітлює структуру та класифікацію витрат обігу торговельного підприємства і формування показників результативності його діяльності.
Сторінка курсу в MOODLE	http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=867
Мова викладання	українська
Лектор курсу	Докукіна Ольга Володимирівна, викладач, спеціаліст вищої категорії канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті ел.пошта: olha.voloshchenko@gmail.com , тел. 093-903-02-31 (Viber, Telegram), Facebook Messenger: https://m.me/olha.voloshchenko
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітньо-професійна програма	http://csbc.edu.ua/documents/otdel/mark23.pdf http://csbc.edu.ua/documents/otdel/mark24.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

	ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	СК 1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності. СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства. СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності. СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.
Перелік програмних результатів навчання	РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою. РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності. РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі діяльності для подальшого використання у практичній діяльності. РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності. РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур. РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності. РН 18. Розробляти і втілювати заходи, спрямовані на забезпечення ефективності технології торговельних процесів.
Опис дисципліни	
Структура навантаження на студента	Загальна кількість годин – 120 Кількість кредитів – 4 Кількість лекційних годин – 22 Кількість практичних занять – 23 Кількість годин для самостійної роботи студентів – 75 Форма підсумкового контролю – екзамен
Методи навчання	Вербальний метод; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; репродуктивний метод; робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації).

Зміст дисципліни	
Тема 1. Ринок товарів, значення, сутність та функції торгівлі	Ринок: сутність, функції, форми і структура ринку. Оцінка потенціалу і місткості ринку. Сутність, система та механізм функціонування торговельного підприємництва.
Тема 2. Організація структури торгівлі, види форм суб'єктів торгової діяльності	Основні елементи та організаційна структура торгівлі. Організаційні моделі в сфері торгівлі. Класифікація торгових підприємств. Суб'єкти торгових підприємств. Методи і форми державного регулювання торгівлі.
Тема 3. Економічна характеристика роздрібно-торговельних підприємств	Сутність, зміст та особливості роздрібно торгівлі. Види та класифікація торгових об'єктів. Комерційні стратегії торгової мережі роздрібно торгівлі. Спеціалізація торгової мережі.
Тема 4. Економічна характеристика оптової торгівлі	Сутність та різновиди оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі та її функції. Види оптових підприємств, класифікація оптових торговельних підприємств. Організаційні основи підприємництва в оптовій торгівлі.
Тема 5. Посередницька діяльність в торгівлі	Посередництво як вид підприємницької діяльності, функції посередницьких структур. Функції та класифікація оптових посередників. Види посередників. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.
Тема 6. Товарооборот торговельних підприємств	Сутність, види та характеристики товарообороту торговельних підприємств. Товарооборот оптових торговельних підприємств. Товарооборот роздрібних торговельних підприємств. Показники роздрібного товарообороту та їх планування. Товарооборот в системі показників ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.
Тема 7. Характеристика товарних запасів та їх нормування	Сутність та склад товарних запасів торгового підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торгового підприємства. Фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів. Методи нормування товарних запасів.
Тема 8. Персонал торгових підприємств. Організація оплати праці	Характеристика персоналу торгового підприємства. Продуктивність праці працівників торгового підприємства: система показників, методика визначення. Оплати праці працівникам торгового підприємства.
Тема 9. Витрати торговельного підприємства	Поняття та сутність та класифікація витрат торговельного підприємства. Номенклатура витрат обігу торгового підприємства. Показники, що характеризують витрати торговельного підприємства. Планування витрат обігу торгового підприємства.
Тема 10. Фінансові результати та ефективність діяльності підприємства	Доходи, їх склад, джерела утворення та визначення доходів. Поняття «прибуток торговельного підприємства». Види прибутку торговельного підприємства. Визначення фінансового результату від діяльності торговельного підприємства. Рентабельність торговельного підприємства, її види. Визначення показників рентабельності.

Політика дисципліни	
Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин студент може отримати індивідуальний графік навчання за погодженням із керівником курсу, завідувачем ЦК та завідувачем відділення.
Політика щодо дедлайнів та перескладання	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
Академічна доброчесність	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.
Використання ІІІ	Використання ІІІ під час виконання завдань регламентується Політикою «Використання ІІІ в освітньому процесі ЧДБК» Завдання мають маркування регламенту використання ІІІ.
Підсумковий контроль	Іспит

Система оцінювання
Система оцінювання підсумкової успішності студентів поділяється на поточний контроль та семестровий контроль . Поточний контроль здійснюється протягом семестру і охоплює всі види аудиторної роботи (практичні, семінарські заняття) та виконання індивідуальних завдань. Максимальна кількість балів, яку студент може набрати за цей вид контролю, становить 100. Підсумковий контроль відбувається у формі іспиту. Розрахунок підсумкової оцінки. Підсумкова оцінка (О) розраховується як сума балів за роботу в семестрі (S) та балів за іспит (Т), кожен з яких має максимальну вагу 100 балів. Вагові коефіцієнти для обох компонентів однакові та дорівнюють 0,5. Формула: $O = (S \times 0.5) + (T \times 0.5)$

Види навчальної роботи	Загальна кількість балів
Усні відповіді за темами 1, 3, 5, 7, 9 по 3 бали	15
Виконання практичних завдань на семінарських заняттях за темами 2, 4, 6, 8, 10 по 3 бали	15
Експрес-контрольні за темами 3, 7 по 5 балів	10
Модульні контрольні (2 к.р. по 15 балів)	30
Індивідуальна самостійна робота (розрахункова робота)	30
Разом	100

Критерії оцінювання для кожного виду навчальної роботи	
Критерії оцінювання усних відповідей:	
3 бали	Повна, логічна відповідь; правильне використання термінів; глибоке розуміння теми; наводить доречні приклади; впевнено аргументує.
2 бали	Загалом правильна, але неповна відповідь; є неточності; терміни вживає частково правильно; потребує уточнень викладача.
1 бал	Неповна або неправильна відповідь; слабе знання термінів; відсутні приклади; потребує суттєвої допомоги; невпевнене висловлення.

Критерії оцінювання практичних завдань:

3 бали	Завдання виконано повністю й правильно; застосовано теоретичні знання; обґрунтовані висновки; оформлення охайне та логічне.
2 бали	Завдання виконано частково; є окремі помилки або неточності; логіка збережена; потребує незначних доопрацювань.
1 бал	Завдання виконано поверхнево або з грубими помилками; відсутні обґрунтування; недотримано вимог чи структури.

Критерії оцінювання експрес-контрольних:

5 балів	Повна, логічна та обґрунтована відповідь; без помилок; правильне використання термінів і прикладів; охайне оформлення.
4 бали	Відповідь правильна, але є дрібні неточності чи пропуски; логіка збережена; незначні помилки у викладі.
3 бали	Неповна відповідь; кілька помилок або нечітких формулювань; обмежене застосування термінів; поверхнєве пояснення.
2 бали	Відповідь частково правильна, з суттєвими помилками; відсутня логічність; слабе розуміння теми.
1 бал	Відповідь неправильна або відсутня; не розкрито суті питання; матеріал не засвоєно.

Критерії оцінювання модульних робіт:

13–15 балів	Повна, обґрунтована й логічна робота; правильні відповіді на всі або майже всі завдання; застосування теорії на практиці; чіткі висновки, грамотне оформлення.
10–12 балів	Завдання виконано в основному правильно; є незначні помилки чи неточності; розуміння матеріалу загалом правильне, але без глибокого аналізу.
7–9 балів	Виконано понад половину завдань; допущено помилки у викладенні теорії або розрахунках; обмежене використання термінів і прикладів.
4–6 балів	Виконано менше половини завдань; численні помилки; поверхнєве розуміння матеріалу; порушена логіка викладу.
1–3 бали	Відповіді фрагментарні або відсутні; завдання не виконані; знання теми не виявлено.

Критерії оцінювання індивідуальної роботи (розрахункова):

21–30 балів	Всі розрахунки виконані правильно; застосовано правильну методику; результати обґрунтовані; висновки логічні; оформлення охайне.
11–20 балів	Частина розрахунків виконана правильно; є помилки в обчисленнях або методиці; результати частково обґрунтовані; логіка робіт збережена.
1–10 балів	Розрахунки виконані фрагментарно або неправильно; методика застосована некоректно; висновки відсутні або не логічні; оформлення незадовільне.

Шкала оцінювання

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	Бездоганна підготовка в широкому контексті
B	80-89	Повні знання, міцні вміння
C	70-79	Хороші знання та вміння
D	65-69	Задовільні знання, стереотипні вміння
E	60-64	Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах
FX	35-59	Слабкі знання, відсутність умінь
F	1-34	Необхідний повторний курс

Список рекомендованих джерел

1. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Дніпро : Укр. держ. ун-т науки і технологій, 2024. 113 с.
2. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ : Кондор, 2025. 368 с.
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі: навчальний посібник. Чернівці : Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, 2021. 280 с.
4. Апопій В. В., Міщук І. П. Організація торгівлі: підручник. Київ : ЦУЛ, 2019. 632 с.
5. Ковальчук С. В., Перезовова І. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ : Кондор, 2024. 320 с.
6. Костишина Т. А. Економіка та організація торговельних підприємств: навчальний посібник. Київ : Кондор, 2020. 212 с.
7. Власова Н. О., Гросул В. А., Краснокутська Н. С. та ін. Економіка торгівлі: навчальний посібник. Харків : Світ Книг, 2014. 473 с.
8. Височин І. В., Новікова Н. М., Вавдійчик І. М. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях): навчальний посібник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 428 с.
9. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. та ін. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
10. Ковальська Л. Л., Кривов'язюк І. В. Економіка підприємства: підручник. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.

Інтернет ресурси

1. RapidSkills. Електронна торгівля. https://academy.nto.ua/rapidskills_info.html
2. Е-Export School. Час продавати за кордон. <https://e-export.ukrposhta.ua/navchalnyi-kurs/>
3. Школа бізнесу Нової Пошти. <https://online.novaposhta.education/>
4. Відкритий університет Майдану (ВУМ). Економічна грамотність громадянина <https://vumonline.ua/course/economic-literacy-of-the-citizen/>
5. Prometheus. Майданчики електронної комерції в ЄС. <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/e-commerce-platforms-eu/>