



СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну	
Шифр, назва дисципліни	DP012 Економіка та організація торгівлі/ Economy and Organization of Trade
Рівень вищої освіти / фахової передвищої освіти	фахова передвища
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність	051 Економіка
Освітня програма	Економіка
Семестр	5 семестр (9 кл), 3 семестр (11 кл)
Курс	3 курс (9 кл), 2 курс (11 кл)
Анотація курсу	Навчальна дисципліна спрямована на формування системи теоретичних знань щодо особливостей економічної поведінки, організації діяльності торговельного підприємства і практичних навичок з оцінювання його економічних ресурсів, результатів та ефективності діяльності.
Сторінка курсу в MOODLE	http://78.137.2.119:2929/course/view.php?id=148
Мова викладання	українська
Лектор курсу	викладач, спеціаліст I категорії Цибань Анжела Олександрівна канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті E-mail: angelitka.z@gmail.com Messenger: https://www.facebook.com/angela.tsyban/
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітня програма	Економіка: http://csbc.edu.ua/documents/otdel/koop_e.pdf
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	ЗК 5. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 6. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	СК 1. Здатність ідентифікувати інформацію та усвідомлювати проблеми предметної області, базові засади функціонування сучасної економіки. СК 3. Здатність на основі типової методики і знань, розраховувати економічні і соціально-економічні показники господарюючих суб'єктів. СК 4. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. СК 9. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів господарювання

	СК11. Здатність відповідно до поставлених завдань обирати відповідний інструментарій для аналізу соціально-економічних явищ
Перелік програмних результатів навчання	РН 3. Здійснювати пошук, збирання, оброблення та аналізування інформації у професійній діяльності. РН 4. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні та теоретичні знання для розв'язання практичних ситуацій. РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість щодо розвитку підприємства (підрозділу). РН 7. Володіти економічною термінологією, оперувати категоріями, поняттями предметної області соціально-економічних систем різного рівня. РН 9. Розв'язувати типові спеціалізовані задачі в професійній діяльності. РН 10. Аналізувати результати діяльності суб'єктів господарювання для визначення напрямів їх удосконалення.
Опис дисципліни	
Структура навантаження на студента	Загальна кількість годин – 120 Кількість кредитів – 4 Кількість лекційних годин – 30 Кількість практичних занять – 30 Кількість годин для самостійної роботи студентів – 60 Форма підсумкового контролю – екзамен
Методи навчання	Вербальні методи (лекція, бесіда, дискусія, пояснення); практичний метод (розв'язування задач, проблемних завдань – кейсів); метод візуалізації (презентація); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, доповіді); інтерактивні методи кооперованого та колективно-групового навчання (робота в групах, робота в парах, мозковий штурм); методи стимулювання і мотивації навчальної діяльності (формування пізнавальних інтересів студента, навмисна помилка); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційне середовище Moodle та інш.).
Зміст дисципліни	
Тема 1. Ринок споживчих товарів та послуг. Роль торгівлі у забезпеченні його розвитку.	Поняття ринку як економічної категорії та структурованої частини економіки. Економічна сутність ринку споживчих товарів та послуг і його характеристика. Споживчий попит як форма прояву потреби та елемент ринку. Пропозиція споживчих товарів: особливості, джерела формування товарних ресурсів. Поняття кон'юнктури ринку та методи її дослідження.
Тема 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності.	Економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі як сфери обігу. Сутність та принципи торгівлі як галузі народного господарства. Основні функції торгівлі. Форми організації та види торгівлі.
Тема 3. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі товарами та послугами	Сутність та функції роздрібно торгівлі. Види роздрібно торгівельної мережі. Роздрібні торговельні підприємства та торговельні одиниці. Типи та формати роздрібних торговців. Ярмаркова та виставкова діяльність. Торговельно-технологічний процес у магазині.

Тема 4. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	Сутність та функції оптової торгівлі. Види оптової торгівлі. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Види оптових торговельних підприємств та їх класифікація. Складський товарно-технологічний процес на підприємствах оптової торгівлі.
Тема 5. Посередництво як невід'ємний елемент сфери торгівлі	Поняття торгово-посередницької діяльності та її характеристика. Класифікація оптових посередників. Торгово-посередницькі операції. Особливості діяльності посередників на біржовому ринку.
Тема 6. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі	Поняття, структура та форми зовнішньої торгівлі. Основні показники обсягів зовнішньої торгівлі. Методи зовнішньоторговельної діяльності. Ціноутворення в зовнішній торгівлі. Особливості окремих умов контрактів. Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС. Державне регулювання зовнішньої торгівлі.
Тема 7. Торговельне підприємство як організаційна форма торгівлі та основний суб'єкт торговельної діяльності	Сутність, функції та види підприємництва. Особливості торговельного підприємництва. Торговельне підприємство як основний суб'єкт торговельної діяльності. Класифікація торговельних підприємств: види та організаційно-правові форми. Об'єднання торговельних підприємств. Законодавчо-правові основи здійснення торговельного підприємництва.
Тема 8. Стратегія діяльності торговельного підприємства	Місія та система стратегічних цілей торговельного підприємства. Стратегія діяльності торговельного підприємства: її суть та види. Етапи розробки та реалізації стратегії торговельного підприємства. Моніторинг та прогноз стану зовнішнього середовища торговельного підприємства. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та методи її оцінки.
Тема 9. Товарний оборот суб'єктів торговельної діяльності	Сутність товарообороту як показника господарської діяльності торговельного підприємства. Класифікація товарообороту, характеристика його окремих видів та форм. Фактори, що здійснюють вплив на обсяг товарообороту. Управління товарооборотом торговельного підприємства. Аналіз товарообороту підприємства торгівлі. Планування обсягу та структури товарообороту торговельного підприємства.
Тема 10. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельних підприємств	Сутність та склад товарних запасів торговельного підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства. Аналіз товарних запасів на підприємствах торгівлі. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів. Нормування та планування товарних запасів. Формування товарного забезпечення товарообороту торговельного підприємства.
Тема 11. Персонал та оплата праці на торговельному підприємстві	Характеристика персоналу торговельного підприємства. Етапи проведення аналізу персоналу й оплати праці на торговельному підприємстві. Продуктивність праці працівників торговельного підприємства. Форми і системи оплати праці та матеріальне стимулювання на підприємствах торгівлі. План з праці торговельного підприємства та методика його розробки.
Тема 12. Основні фонди торговельного підприємства	Сутність та склад основних фондів торговельного підприємства. Оцінка та відтворення основних фондів Аналіз стану основних фондів торговельного підприємства. Аналіз ефективності використання основних фондів. Управління основними фондами торговельного підприємства.

Тема 13. Витрати обігу торговельних підприємств	Суть поточних витрат і витрат обігу торговельного підприємства, їх класифікація. Номенклатура витрат обертання та їх характеристика. Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень витрат обігу торговельного підприємства. Показники, що характеризують поточні витрати та витрати обігу торговельного підприємства, особливості їх розрахунку. Послідовність аналізу поточних витрат торговельного підприємства. Планування поточних витрат торговельного підприємства.
Тема 14. Доходи торговельних підприємств: особливості утворення та використання	Економічна сутність, склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства. Фактори, що визначають розмір доходів торговельного підприємства та резерви їх зростання. Показники, що характеризують обсяг та рівень комерційного доходу від реалізації товарів торговельного підприємства. Аналіз доходів торговельного підприємства. Обґрунтування планового обсягу доходів торговельного підприємства.
Тема 15. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.	Сутність, функції та види прибутку торговельного підприємства. Рентабельність торговельного підприємства та показники, що її характеризують. Фактори, що формують прибутки та рентабельність торговельного підприємства та резерви їх зростання. Аналіз прибутковості торговельного підприємства. Обґрунтування прогнозу і плану прибутку підприємства. Розподілу та використання чистого прибутку торговельного підприємства.

Політика дисципліни

Політика відвідування	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання зорганізується в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.
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.

Система оцінювання

Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних, семінарських та інших видів занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати атестацію з предмету – 60 балів); підсумковий/ семестровий контроль, проводиться у формі заліку, відповідно до графіку навчального процесу. Підсумкова оцінка за умови іспиту виставляється як загальна сума балів набраних за результатами поточного контролю.

Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мак кількість балів
Опитування та виконання завдань на семінарських заняттях (2 x 5 балів)	10
Самостійна робота/тестування (6 x 5 балів)	30
Модульні контрольні роботи (2 x 15 балів)	30
Виконання та захист реферату/презентації	15
Виконання та захист розрахункової роботи	15
Разом	100

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. Anupam Nanda, Yishuang Xu, Fangchen Zhang How would the COVID-19 pandemic reshape retail real estate and high streets through acceleration of E-commerce and digitalization? Journal of Urban Management 2021. Volume 10, Issue 2. P. 110-124.
2. Dhruv Grewal, Dinesh K.Gauri, Anne L.Roggeveen, RajSethuraman. Strategizing Retailing in the New Technology Era. Journal of Retailing. 2021. Volume 97, Issue 1. P. 6-12.
3. Dinesh K.Gauri, Rupinder P.Jindal, Brian Ratchford Edward Fox and other. Evolution of retail formats: past, present, and future. Journal of Retailing. 2021. Volume 97, Issue 1. P. 42-61
4. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
5. Власова Н.О., Гросул В.А., Круглова О.А., Чорна М.В. Економіка торгівлі: навч. посіб. Харків: Світ Книг, 2014. 473 с.
6. Економіка і організація торгівлі. Методичні вказівки для практичних занять і самостійного вивчення дисципліни студентами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Л.М. Сатир, Л.І. Стаднік, В.М. Кепко та ін. Біла Церква, 2020. 125 с.
7. Кашперська А. І. Ринок роздрібної торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.
8. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.
9. Кравченко М.С. Економіка торгівлі: методичні вказівки з підготовки до практичних занять з дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» всіх форм навчання. Маріуполь: ПДТУ, 2020. 20 с.
10. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.
11. Підприємництво і торгівля: навч. посібник. Волинчук Ю.В. та ін. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2018. 620 с.
12. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів: Постанова КМУ від 15.06 2006 р. № 833. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006%D0%BF#Text>
13. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>
14. Роженько О.В. «Організація торгівлі»: опорний конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 137 с.
15. Рокочка В.В., Алькема В.Г., Терехов В.І., Одягайло Б.М., Ковтонюк К.В та інші. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2018. 698 с.
16. Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств. Методичні вказівки до практичних занять. Кіровоград: КНТУ, 2013. 80 с.

17. Таранюк Л.М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
18. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Савицька Н.Л. та інш. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.
19. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Харків: ХДУХТ, 2015. с. 221.
20. Шакланова, Р. И., В. В. Юсова. Экономика торговой отрасли: учебник для бакалавров. Москва: Издательство Юрайт, 2019. 468 с.
21. Шлійко А.В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг: навч. посібн. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 376 с.
22. Юрко І. В. Торговельне підприємство: навчальний посібник, Київ: Центр учбової літератури, 2018. 232 с.
23. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. вид. 2-ге перероб. і доп. К: Видавництво Ліра-К, 2020. 596 с.
24. Яскал О.О., Яскал І.В., Лопашук І.А. Економіка та організація торгівлі: практикум. Чернівці: Черн. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 132 с.