

**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 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**  
**освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова**  
**діяльність**

*Заочної форми навчання*

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, освітньо-  
професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**Розробник:** Лялюк А.М., доцент кафедри економіки, підприємництва та  
маркетингу, к.е.н.

**Погоджено**

Гарант освітньо-професійної програми



Світлана БОРТНІК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри  
економіки, підприємництва та маркетингу**

протокол № 1 від 09.09.2022 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

## I. Опис освітнього компонента

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівент	Характеристика освітнього компонента
Заочна форма навчання	07 «Управління і адміністрування» 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Перший (Бакалавр)	<b>Нормативний</b>
Кількість годин/кредитів 150/5		Рік навчання 2022 / 2023
		Семестр 5-ий
ІНДЗ: <u>немає</u>		Лекції 14год.
		Практичні 14год.
		Лабораторні 6
		Самостійна робота 106 год.
	Консультації 10 год.	
	Форма контролю: екзамен	

## II. Інформація про викладача

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

## III. Опис освітнього компонента

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 компонента «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 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 набуває в результаті вивчення освітнього компонента:

### **Інтегральна компетентність (ІНТ)**

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та біржової діяльності або у процесі навчання, проведення досліджень та/або здійснення інновацій, що характеризуються невизначеністю умов і вимог

### **Загальні компетентності**

ЗК-1. Здатність до фундаментального аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів. Вміння виявляти, аналізувати і структурувати проблеми підприємства і розробляти рішення.

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

ЗК-3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою

ЗК-5. Здатність 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 з різних джерел.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища. ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

#### ***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-5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

ФК-6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

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

ФК-8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

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

ФК-10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

ФК-11. Здатність аналізувати існуючі й передбачати майбутні економічні процеси у виробництві, підприємницькій структурі, торгівлі, біржовій діяльності.

ФК-12. Здатність використовувати знання, уміння й навички в галузі теорії й практики економіки підприємства та підприємницької діяльності.

ФК-13. Здатність досліджувати динаміку зміни ринкової кон'юнктури й узагальнювати розвиток ситуацій. Здатність обґрунтовувати економічні результати діяльності підприємства.

ФК-16. Здатність раціонально розподіляти повноваження та компетенції у організаційній структурі управління підприємством. Здатність формулювати управлінські рішення, оцінювати і вибирати їх альтернативи. Здатність організувати й контролювати виконання управлінських рішень.

ФК-17. Здатність аналізувати існуючі і передбачати майбутні економічні процеси в підприємницькій, торговельній та біржовій сфері.

ФК-18. Здатність за допомоги сучасного методичного інструментарію проводити оптимізацію структури капіталу, матеріальних та фінансових потоків підприємства.

ФК-19. Здатність встановлювати, підтримувати та розвивати ділові відносини із суб'єктами зовнішнього середовища. Здатність захищати інтереси підприємства в системі торговельного бізнесу.

ФК-20. Здатність оцінювати ефективність інноваційноінвестиційних проектів і програм підприємства. Здатність до прийняття інвестиційних рішень щодо вибору напрямів та інструментів інвестування і організації управління інвестиційною програмою та інвестиційним портфелем підприємства.

ФК-21. Здатність розробляти систему управління ризиками інноваційно-інвестиційних проектів та програм підприємства. Здатність проводити реструктуризацію портфеля цінних паперів підприємства. ФК-22. Здатність визначати напрями розвитку підприємства, здійснювати пошук засобів їх реалізації. Здатність прийняття ефективних управлінських рішень з організації біржових операцій.

ФК-23. Здатність організовувати вивчення та прогнозування потреб на товари та послуги.

ФК-24. Здатність аналізувати позитивні і негативні риси діяльності певних фірм щодо випуску товарів та послуг.

### ***Програмні результати навчання***

ПРН-1. Володіти фундаментальними знаннями щодо економічних процесів та закономірностей функціонування та розвитку підприємства, організації торгівлі та біржової діяльності.

ПРН-2. Вміти проводити науково-методологічні дослідження діяльності підприємства, аналіз та оцінку використання його потенціалу в досягненні цілей.

ПРН-3. Уміти розробляти методику техніко-економічних розрахунків потреби в ресурсах, рівня їх використання та результатів діяльності.

ПРН-4. Вміти приймати управлінські рішення щодо формування інноваційноінвестиційного портфеля підприємства.

ПРН-7. Уміти розробляти та обґрунтовувати господарські рішення щодо підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства.

ПРН-9. Уміти організовувати колективну працю з досягнення цілей підприємства. Застосовувати методи контролю та критерії оцінювання результативності діяльності підприємства.

ПРН-10. Володіти лідерськими навичками. Вміти проводити колективні наради та переговори, узгоджувати інтереси всіх учасників з цілями та завданнями щодо управління розвитком підприємства.

ПРН-11. Забезпечувати встановлення ефективних контактів з діловими партнерами. Самостійно здійснювати пошук та аналіз різноманітних джерел інформації для прийняття управлінських рішень. ПРН-12. Здатність визначати організаційну та економічну структури підприємства, статус його виробничих підрозділів.

ПРН-14. Здатність визначати, аналізувати та оптимізувати бізнес-процеси, оцінювати їх вартість за допомогою коректно сформованої системи показників.

ПРН-15. Здатність визначати оптимальну структуру асортименту для конкретного торговельного підприємства. Здатність розробляти критерії якості товарів та послуг згідно з сучасними вимогами законодавства та досягненнями технічного прогресу.

ПРН-16. Здатність вивчати, аналізувати та оцінювати наявний на ринку асортимент товарів, перелік послуг, виробників та ступінь забезпечення прав споживачів у їх діяльності.

ПРН-17. Здатність створювати систему комунікацій по просуванню товарів і послуг, формувати імідж підприємства.

ПРН-20. Здатність проводити факторний аналіз використання ресурсів. Здатність перевіряти додержання нормативних параметрів продуктивності використання ресурсів і формування собівартості продукції.

ПРН-21. Здатність аналізувати і оцінювати ризики, здійснювати заходи щодо їх оптимізації; оцінювати ефективність використання ресурсів для мінімізації економічних втрат

#### 4. Структура освітнього компонента

Таблиця 2

Назва змістовних модулів і тем	Кількість годин					Форма контролю/ Бали	
	Усього	У тому числі					
		лекції	практичні заняття	самостійна робота	консультатції	лабораторні	
<b>Змістовий модуль 1. Загальна характеристика торгівлі як системи. Оптова торгівля</b>							
Тема 1. Значення, сутність та функції торгівлі	13	2	-	10	1	-	РЗ, Т, ДС / 12 балів
Тема 2. Організаційні основи оптової торгівлі	15	2	1	11	1	-	РЗ, Т, ДС ІРС / 10 балів
Тема 3. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	15	2	1	11	1	-	РЗ, Т, ДС ІРС / 12 балів
Тема 4 Товарні склади	16	1	2	11	1	1	РЗ, Т, ДС / 10 балів
Тема 5. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій	16	1	2	11	1	1	РЗ, Т, ДС ІРС / 10 балів
Тема 5 Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі	18	1	2	14	1	-	РЗ, Т, ДС РМГ / 12 балів
Тема 6. Організація товаропостачання роздрібно торговельної мережі	19	1	2	12	2	2	РЗ, Т, ДС ІРС / 12 балів
Тема 7. Організація процесу роздрібного продажу товарів	31	2	2	14	1	2	РЗ, Т, С ІРС / 12 балів
Тема 8 Організація торговельного обслуговування покупців	19	2	2	14	1	-	РЗ, Т, ДС РМГ / 10 балів
<b>Всього годин / Балів</b>	<b>150</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>106</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	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 вищої 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 заняття 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 вищої 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 в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		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



## VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

### Основна

1. Апопій В. В. Організація торгівлі : підручник; 3-те вид. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 632 с.
- Апопій В. В., Міщук І. П. Теорія та практика торговельного обслуговування: навч. посібн. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. – 496 с
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навч.посібн. Київ : Кондор-видавництво, 2017.URL.: 368chttp:// dspace.oneu.edu.ua /jspui/bitstream/96.pdf
3. Балджи М. Д., Добрава Н. В., Однолько В. О., Осипова М. М.Торговельне підприємництво : навч. посібн. Київ :Кондор-видавництво, 2017. 112 с
4. Власова Н. О., Гросул В. А., Н. С. Краснокутская Н. С. Економіка торгівлі: навч. посібн. Харків: Світ Книг, 2015. 473 с
5. 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.
6. Савицька Н. Л., Мелушова Ю. А., Красноусов А. В, Олініченко К. С. Торговельне підприємництво: навч.-метод. посібн. Харків: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.
7. Семикіна М. В., Збаржевецька Л. Д., Матієнко С. С. Економіка та організація торговельних підприємств: методичні вказівки до практичних занять. Кіровоград: КНТУ. 2013. 80 с. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3603/1/ЕОТР%20pr.pdf>
8. Міщук І. П., Міценко Н. Г., Фролова Л. В. Торговельне підприємництво: підручник [за ред. д. е. н., проф. Л. В. Фролової]. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 640 с.
9. Чорна М. В, Кушнір Т. Б., Михайлова О. В. Економіка торгівлі: навч.-метод. посібн. Харків : 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. Мазаракі А. А.,Лагутін В. Д., Герасименко А.Г. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 864 с.
3. Нормативно-правові акти у сфері торгівлі, робіт та послуг URL: <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-ymagazinah-1242476.html>
3. Офіційний сайт державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>