

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки і торгівлі

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента
ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

підготовки магістра
галузь знань 07 Управління та адміністрування
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та організація
бізнесу

Силабус вибіркового освітнього компонента **ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО** підготовки магістра у галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво та торгівля, за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та організація бізнесу.

Розробник: Д.е.н., професор, Павлов Костянтин, професор кафедри економіки і торгівлі

Погоджено:
Гарант ОПП

Підприємництво та організація бізнесу



Людмила Шостак

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі

протокол №1 від 28.08.2024

Завідувач кафедри економіки
і торгівлі



Олена ПАВЛОВА

I. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній ступінь	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування, 076 Підприємництво та торгівля, Підприємництво, торгівля та організація бізнесу, другий (магістерський) рівень	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 1 (2024/2025 н.р.)
		Семестр 1й
		Лекції 10 год.
		Практичні 14 год.
		Самостійна робота 88 год.
ІНДЗ: немає		Консультації 8 год.
	Форма контролю: залік	
Мова навчання		Українська

II. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

ПІБ: Павлов Костянтин Володимирович

Науковий ступінь: доктор економічних наук,

Вчене звання: професор

Посада: професор кафедри економіки і торгівлі

Мобільний телефон: 097-283-08-08,

E-mail: pavlov.kostiantyn@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

1. Анотація освітнього компонента. Предметом вивчення освітнього компонента «Торговельне підприємництво» є формування системи теоретичних і прикладних знань та компетенцій з питань функціонування, розвитку та регулювання торговельного підприємництва з врахуванням нормативно-законодавчих особливостей ведення торгових операцій як всередині країни так і в межах зони вільної торгівлі з ЄС.

Програма вивчення освітнього компонента «Торговельне підприємництво» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та організація бізнесу» підготовки магістрів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля».

2. Мета і завдання освітнього компонента – формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних і прикладних знань на основі структурно-цілісного усвідомлення та творчо-критичного осмислення сучасних тенденцій розвитку, функціонування та регулювання торговельного підприємництва у суспільстві, фундаментальних методологічних засад та теоретико-концептуальних основ торгівлі товарами та послугами, науково-дослідного апарату та науково-практичних підходів до реалізації потенціалу торговельного підприємництва як всередині країни так і на зовнішніх ринках. **Завдання вивчення освітнього компонента** – охарактеризувати основні закономірності функціонування торгівлі товарами та послугами, що дозволить приймати адекватні управлінські рішення з питань мінімізації ризикованості торговельних операцій, вибору перспективних ринків збуту; висвітлити сучасні проблеми вітчизняного ринку товарів та послуг; сформулювати практичні навички щодо планування, нормування та організації торговельного підприємництва; надати знання з питань особливостей торговельної політики ЄС; дослідити механізм здійснення торговельних операцій в межах Угоди про асоціацію.

3. Результати навчання (компетентності).

Інтегральна компетентність

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати

відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетентності

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

Спеціальні (фахові) компетентності

ФК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності

ФК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ФК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

ФК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

ФК 6. Здатність проводити бізнес-діагностику пріоритетних напрямків організації та ведення бізнесу.

Результати навчання

РН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

РН 14. Моделювати і прогнозувати процеси розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур з використанням економіко-математичного інструментарію та інформаційних технологій.

4. Структура освітнього компонента

Назви змістових модулів і тем	Усього		Лек.	Практ.	Сам. роб.	Ко нс.	Форма контролю/ Бали
Змістовий модуль 1. Управління ризиками на торговельному підприємстві							
Тема 1. Сутність, роль та особливості торговельного підприємництва	10		1	2	8	0	О,ДС,ДБ РМГ / 10
Тема 2. Організаційно-правові аспекти здійснення та регулювання торговельної діяльності в Україні	12		1	2	10	1	О,ДС,ДБ РМГ / 10
Тема 3. Особливості оптової, роздрібної та зовнішньої торгівлі	16		1	1	10	0	О,ДС,ДБ РМГ / 10
Тема 4. Організація та планування торговельного підприємства	16		1	1	8	1	О,ДС,ДБ РМГ / 10
Разом	54		4	8	36	2	max 40 балів
Змістовий модуль 2. Заходи з управління торговельним підприємством							
Тема 5. Управління товарними запасами та товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства	11		1	1	8	2	О,ДС,Р/ 10
Тема 6. Управління	11		1	1	8	1	О,ДС,ДБ

матеріально-технічним забезпеченням та поточними витратами торговельного підприємства							РМГ /10
Тема 7. Оцінка ефективності та прибутковості торговельного підприємництва	11		1	1	8	1	О,ДС,ДБ РМГ / 10
Тема 8. Конкурентоспроможність торговельного підприємства	11		1	1	8	1	О,Т,Р/ 10
Тема 9. Правові та організаційні особливості торговельного підприємництва	11		1	2	10	1	О,Т,Р/ 10
Тема 10. Механізм функціонування торговельних підприємств	11		1	2	10	1	О,ДС, ДБ,Р/10
Разом за модулем 2	66		12	12	44	6	max 60 бали
Види підсумкових робіт:							Бал
Всього годин / Балів	120		10	14	88	8	max 100 балів

Методи контролю *: ДС – дискусія, ДБ – дебати, РМГ – робота в малих групах, П – презентація роботи; О-опитування.

5. Завдання для самостійного опрацювання

У процесі виконання самостійної роботи здобувач 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 освіти практичних навичок щодо засвоєння знань з теорії розвитку та управління торговим підприємництвом, вміння організовувати та створювати нові напрями розвитку бізнесу.

Для виконання роботи здобувач обирає та опрацьовує теоретичне питання.

Теми самостійної роботи

1. Суть, природа торгівлі та її місце в народногосподарському комплексі країни
2. Торгівля в системі ринкових відносин
3. Вплив торгівлі на розвиток виробництва в ринкових умовах господарювання
4. Ринок товарів народного споживання та особливості його розвитку в сучасних умовах
5. Споживання і купівельна спроможність населення
6. Товарні ресурси предметів споживання. Методика складання балансів товарних ресурсів
7. Роздрібні торговельні підприємства, їх характеристика
8. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України
9. Стратегія діяльності торговельних підприємств та її обґрунтування
10. Конкурентоспроможність торговельних підприємств та методи її оцінки
11. Системи та методи планування господарсько-фінансової діяльності торговельного підприємства.
12. Соціально-економічна характеристика роздрібного товарообороту, його склад і структура
13. Показники роздрібного товарообороту, їх взаємозв'язок та місце у плані соціального і економічного розвитку підприємства
14. Методика аналізу роздрібного товарообороту торговельних підприємств та характеристика його іміджу
15. Планування роздрібного товарообороту за загальним обсягом

16. Стратегія зростання роздрібного товарообороту підприємства та оптимізація його асортиментної структури
17. Характеристика товарних запасів та основні етапи їх формування
18. Нормування товарних запасів торговельного підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід
19. Характеристика комерційних угод торговельного підприємства з постачальниками
20. Бізнес-план торговельного підприємства: зміст і порядок розробки
21. Основні засоби торговельного підприємства та підвищення ефективності їх використання
22. Класифікація основних засобів торговельного підприємства та їх структура
23. Планування розвитку матеріально-технічної бази торговельних підприємств
24. Формування та ефективність використання нематеріальних ресурсів підприємства
25. Роль фінансових інвестицій у становленні та розвитку торгівлі
26. Проблеми та шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства
27. Оптимізація асортиментної структури роздрібного товарообороту торговельного підприємства
28. Управління товарними запасами торговельного підприємства
29. Стратегія управління товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства
30. Нормування і планування товарних запасів
31. Управління персоналом торговельного підприємства
32. Система організації оплати праці в торговельних підприємствах
33. Аналіз показників з праці торговельного підприємства
34. План з праці торговельного підприємства та методика його розробки
35. Стратегія і шляхи оптимізації поточних витрат торговельного підприємства
36. Управління доходами торговельних підприємств
37. Економічна характеристика витрат торговельного підприємства і тенденції їх зміни
38. Управління прибутком торговельного підприємства
39. Стратегія аналізу і планування прибутку торговельного підприємства
40. Соціально-економічна ефективність господарювання торговельних підприємств, критерії і показники їх оцінки

IV. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо відвідувань занять: відвідування занять є обов'язковим. Здобувачі освіти зобов'язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/jntduw>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання: у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацьовувати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за

такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

V. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/ukitbu>).

Підсумковий семестровий контроль у вигляді заліку передбачає оцінку засвоєння здобувачем освіти навчального матеріалу на підставі результатів виконання ним усіх видів запланованої навчальної роботи впродовж семестру та враховує бали поточного оцінювання (100 балів).

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

VI. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 - 81	
67 -74	
60 - 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

Критерії оцінювання результатів навчання:

90 – 100 (зараховано) - здобувач опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями та вмів їх застосовувати на практиці, здобув компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності.

82 – 89 (зараховано) - здобувач опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями, проте може застосувати більшість положень на практиці, здобути компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності з незначними помилками.

75 – 81 9 (зараховано) - здобувач опановує 80–90 % курсу згідно програми, оперує більшістю основних понять та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності.

67 -74 (зараховано) - здобувач опановує 60-70% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з незначними помилками.

60 – 66 (зараховано) - здобувач опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора

1 – 59 (незараховано) - здобувач опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, не розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора.

VII. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

Основна

1. Міценко Н. Г. Торговельне підприємництво : підруч. Одеса : Бондаренко М.О., 2018. 640 с.

2. Коптєва Г. М. Сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 6 (17). С. 140-143. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/6_17_ukr/29.pdf

3. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво:навч. посіб. Київ: Кондор, 2017. 112. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6689/1/Торговельне%20підприємництво.pdf>

4. Гасєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь: Університет ДФСУ, 2019. 500 с. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3485>

5. Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля» Терміни та визначення понять ДСТУ 4303 : 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>

6. Основи підприємництва: підручник. За заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 492 с. URL: https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/61211/mod_resource/content/1/Основи_підприємництва_підручник.pdf

7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник. За заг. ред. І. М. Сотник, Л. М. Таранюка. Суми: Університетська книга, 2018. 572 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf;jsessionid=0B784293E1829BA48B4B0F54AFD12167

8. Савицька Н. Л., Мелушова І. Ю., Красноусов А. В., Олініченко К. С. Торговельне підприємництво: навч.-метод. посіб. 2017. 214 с. URL: https://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1835/1/посібник_Торг_предпр_для_печати2.PDF

9. Торговельне підприємництво: підручник. За заг. ред. Л. В. Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 640 с. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/8682>

Додаткова:

1. Чорна М. В. Економіка торгівлі : навч.-метод. посіб. Харків : ХДУХТ, 2015. 221 с.
2. Лігоненко Л. О. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях) : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, А. М. Носуліч, Н. М. Новікова. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 228 с.
3. Міценко Н. Г. Торговельне підприємництво : підруч. / За ред. Л. В Фролової. - Одеса : Бондаренко М.О., 2018. - 640 с.

4. Офіційний сайт Державної Служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Салухіна Н.Г., Язвінська О.М. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 336с.

Інформаційні ресурси

1. Верховна Рада України. URL: www.rada.gov.ua
2. Кабінет Міністрів України. URL: www.kmu.gov.ua
3. Міністерство економіки України. URL: www.me.gov.ua
4. Національна Академія наук України. URL: <http://www.nas.gov.ua>
5. Центр антикризових досліджень. URL: <http://www.anticrisis.come.to>
6. Центр інновацій та розвитку. URL: <http://www.ngoukraine.kiev.uaids/>
7. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: www.nbuv.gov.ua
8. Державна науково-технічна бібліотека України. URL: www.gntb.n-t.org/