



Силабус курсу

ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

Ступінь вищої освіти – БАКАЛАВР

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 075 «Маркетинг»

Освітньо-професійна програма «Маркетинг»

Рік навчання: 3, Семестр: 6

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доц. Бойчик Ірина Михайлівна

Контактна інформація

i.boichyk@wunu.edu.ua +38 068 515 92 95

Опис дисципліни

Дисципліна «Економіка та організація торгівлі» є обов'язковою дисципліною серед визначених освітньо-професійною програмою підготовки бакалаврів спеціальності «Маркетинг».

Метою дисципліни є формування у студентів сучасного економічного мислення щодо торгівлі, глибокого комплексного розуміння місця і ролі торгівлі у відтворювальних виробничо-господарських і фінансових процесах; ідентифікації сучасних проблем розвитку торгових підприємств та опануванні навичками їх розв'язання.

Структура курсу

Години (лек. / практ.)	Тема	Результати навчання	Завдання
1 / 1	1. Предмет, зміст і завдання курсу	засвоїти предметну область курсу, його мету, завдання, джерела вивчення і методологію	тести, обговорення
1 / 1	2. Торгівля і торговельна діяльність, їх характеристика	засвоїти сутність торгівлі і торговельної діяльності, їх форми і роль у суспільному розвитку	тести, обговорення
2 / 2	3. Формування асортименту торгового підприємства	засвоїти теоретичні основи формування асортименту торгових підприємств та управління ним	тести, задачі
2 / 2	4. Товарооборот торгового підприємства, його характеристика	засвоїти сутність товарообороту роздрібних і оптових торгових підприємств, показники їх товарообороту, чинник впливу на обсяг товарообороту; методику аналізу роздрібного і оптового товарообороту	тести, задачі

2 / 2	5. Товарні запаси торгового підприємства	опанувати знаннями щодо сутності та необхідності формування товарних запасів у торгівлі; класифікації товарних запасів, їх аналізу та нормування	задачі
2 / 2	6. Оптова торгівля та її організація	засвоїти сутність і роль оптової торгівлі; види оптової торгівлі, особливості та місце кожного з них в системі ринкових відносин	тести, опитування
2 / 2	7. Організація оптових закупівель товарів	засвоїти сутність оптових закупівель, їх джерела, форми і методи; критерії вибору постачальників і документальне оформлення закупівель	обговорення
2 / 2	8. Організація складського господарства	опанувати знаннями щодо виконання окремих технологічних операцій на складах, визначення параметрів складу і показників ефективності використання складів	обговорення
2 / 2	9. Організація роздрібною торгівлі	засвоїти сутність, форми і методи роздрібного продажу товарів, принципи і критерії розміщення роздрібною торговельною мережі; сутність і форми позамагазинної роздрібною торгівлі	обговорення
2 / 2	10. Організація торгово-технологічного процесу в магазині	опанувати знаннями щодо сутності та чинників впливу на торгово-технологічні процеси в магазині; засвоїти підходи до організації торговельною зали магазину, її планування та оцінки показників ефективності використання торгових площ	тести, обговорення
2 / 2	11. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах	засвоїти сутність, норми і правила торговельного обслуговування, умови забезпечення якісного обслуговування покупців та сучасні методи активізації продажу	тести, обговорення
2 / 4	12. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі	засвоїти основні підходи до організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі та управління ним	задачі
4 / 4	13. Кадрове забезпечення функціонування торгових підприємств	засвоїти сутність структури персоналу торгового підприємства; методика розрахунку потреби в персоналі та оцінки ефективності його використання; сутність, принципи і методи мотивації працівників торгового підприємства; забезпечення належних умов праці торгових працівників	тести, задачі
4 / 4	14. Необоротні активи торгового підприємства	засвоїти сутність, структуру та класифікацію необоротних активів торгового підприємства, методика розрахунку показників оцінки, зношування, ефективності відтворення і використання основних засобів торгових підприємств; опанувати основи управління нематеріальними ресурсами і нематеріальними активами торгового підприємства	тести, задачі
2 / 2	15. Оборотні активи торгового підприємства	засвоїти економічну сутність, класифікацію та структуру оборотних активів торгового підприємства, методика розрахунку показників ефективності їх використання; джерела фінансування активів торгового підприємства	тести, задачі
2 / 2	16. Витрати торгового підприємства	засвоїти сутність поточних витрат торгового підприємства, їх класифікацію, показники, що їх характеризують	задачі

4 / 2	17. Дохід і прибуток торгового підприємства	засвоїти сутність і природу доходу і прибутку торгових підприємств, їх планування та управління ними	задачі
2 / 2	18. Ефективність діяльності та забезпечення конкурентоспроможності торгового підприємства	засвоїти сутність, види і показники ефективності діяльності торгового підприємства; методи оцінки конкурентоспроможності торгового підприємства та управління нею	обговорення
2 / 2	19. Державне регулювання торговельної діяльності	засвоїти зміст державного впливу на діяльність підприємств торгівлі, забезпечення додержання вітчизняного законодавства у сфері захисту прав споживачів	обговорення, КПІЗ

Літературні джерела

1. Бердар М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: ЦНП, 2019. 352 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
3. Бойчик І.М., Спьяк Г.І., Волошин О.П. Теоретико-організаційні аспекти оптимізації діяльності торговельних підприємств на засадах логістики. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. № 3. С. 156-170. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41000/1/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D1%87%D0%B8%D0%BA.pdf>
4. Бойчик І.М., Собко О.М., Спьяк Г.І. Рівень та якість торговельного обслуговування: сутність та співвідношення понять. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3-4. С.118-123
5. Бойчик І., Собко О., Спьяк Г. Економіка та управління торговим підприємством. Тернопіль, 2021. 280 с.
6. Бойчик І.М., Собко О.М., Спьяк Г.І. Основні тренди розвитку роздрібної торгівлі України в період нестабільності. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: Економічна наука. 2021. № 7. С. 38-46 URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16281604879768.pdf>
7. Національний стандарт України. Роздрібно та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>
8. Організація торгівлі: підручник. Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. К.: ЦНП. 2019. 632 с.
9. Хачатрян В.В., Кріт І.О. Трудові ресурси торговельного підприємства в умовах економічної кризи. URL: <http://intkonf.org/hachatryan-vv-krit-io-trudovi-resursi-torgovelnogo-pidприємства-v-umovah>

Політика оцінювання

У процесі вивчення дисципліни «Економіка та організація торгівлі» використовуються такі засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання: поточне опитування, тестування; аналітичні звіти, доповіді за темою заняття; презентації результатів виконаних студентами завдань; оцінювання результатів модульної контрольної роботи; оцінювання результатів самостійної роботи; оцінювання комплексного практичного індивідуального завдання; інші види індивідуальних та групових завдань; екзамен.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Для виконання усіх видів завдань та проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни, про які викладач повідомляє студентів на початку вивчення дисципліни. Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Політика щодо академічної доброчесності. Використання друкованих або електронних джерел інформації під час проведення поточного контролю знань та модульних робіт заборонено. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань. Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час виконання практичних завдань, у яких передбачається проведення аналітичних розрахунків.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, навчання закордоном, закордонне стажування, карантин, воєнний стан) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету шляхом виконання завдань, розміщених у системі дистанційного навчання ЗУНУ Moodle.

Оцінювання

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується таким чином:

Види оцінювання	% від підсумкової оцінки
Заліковий модуль 1 (теми 1-12): 1. Усне опитування під час практичних занять (12 тем по 4 бали) = 48 балів 2. Письмова робота = 52 бали	20
Заліковий модуль 2 (теми 13-19): 1. Усне опитування під час практичних занять (7 тем по 4 бали) = 28 балів 2. Письмова робота = 72 бали	20
Заліковий модуль 3: 1. Виконання завдань під час тренінгу = 20 балів 2. Написання та захист КПІЗ = 80 балів	20
Заліковий модуль 4 - тести, завдання	40

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом