



Силабус курсу

ТОРГОВЕЛЬНИЙ БІЗНЕС

Ступінь вищої освіти – БАКАЛАВР

Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність – D7 «Торгівля»

Освітньо-професійна програма «Торговельний бізнес і логістика»

Дні занять:

Консультації:

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 «Торговельний бізнес» є обов'язковою навчальною дисципліною, визначеною освітньо-професійною програмою підготовки бакалаврів за освітньо-професійною програмою «Торговельний бізнес і логістика» спеціальності «Торгівля». Метою дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти цілісного розуміння сутності, структури та закономірностей функціонування торговельного бізнесу, засвоєння сучасних методів організації, управління, фінансування й оцінювання ефективності торговельної діяльності в умовах цифрової економіки та глобальної конкуренції. У процесі вивчення дисципліни студенти набувають компетентностей щодо стратегічного розвитку торговельного підприємства, управління товарними, фінансовими та кадровими ресурсами, організації торговельно-технологічних процесів, забезпечення конкурентоспроможності, якості обслуговування споживачів та інноваційного розвитку бізнесу. Особлива увага приділяється практичним аспектам формування асортиментної політики, управління витратами, прибутком і ризиками, застосуванню сучасних інструментів аналітики та цифрових технологій у торгівлі.

Структура курсу

Години (лек. / практ.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2/ -	1. Предмет, зміст і завдання дисципліни «Торговельний бізнес»	Засвоїти предметну область дисципліни, її мету, завдання, принципи вивчення та методологію дослідження торговельного бізнесу.	тести, обговорення

2 / 2	2. Сутність і структура торговельного бізнесу	Засвоїти економічну сутність торговельного бізнесу, його організаційні форми, види та роль у розвитку ринкової економіки.	тести, обговорення
2 / 2	3. Асортиментна політика торговельного підприємства	Опанувати знаннями щодо формування, оптимізації та управління асортиментом у торговельному бізнесі.	обговор., задачі
4 / 2	4. Товарооборот і ділова активність торговельного підприємства	Засвоїти сутність, показники й методи аналізу товарообороту; визначати фактори впливу на обсяг продажів та ефективність діяльності.	обговор., задачі
2 / 2	5. Управління товарними запасами в торговельному бізнесі	Засвоїти класифікацію, методику нормування та управління товарними запасами для забезпечення безперервності продажів.	задачі
2 / 2	6. Оптова торгівля та її функціонування	Засвоїти сутність і роль оптової торгівлі, організаційні моделі, види оптових операцій і їх місце в системі товаропросування.	тести, опитування
2 / 2	7. Закупівельна діяльність торговельного підприємства	Засвоїти джерела, форми, методи та критерії вибору постачальників; оволодіти навичками документального оформлення закупівель.	обговор., задачі
2 / 2	8. Організація складського господарства торговельного бізнесу	Опанувати знаннями щодо технологічних процесів на складах, параметрів складських приміщень і показників ефективності.	обговор., задачі
2 / 2	9. Роздрібна торгівля та її організація	Засвоїти сутність, форми й методи роздрібної торгівлі, принципи розміщення торговельної мережі та позамагазинних форм продажу.	обговор., задачі
2 / 2	10. Організація торгово-технологічного процесу в магазині	Засвоїти основи організації торговельної зали, планування, розміщення товарів і оцінювання ефективності торгових площ.	тести, обговорення
2 / 2	11. Обслуговування покупців і активізація продажів	Засвоїти норми, методи та стандарти обслуговування споживачів, сучасні технології підвищення рівня продажів.	тести, обговорення
4 / 4	12. Організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі	Засвоїти методи організації постачання торговельної мережі, управління логістичними потоками та запасами.	задачі
4 / 2	13. Персонал торговельного підприємства	Опанувати знаннями про структуру, чисельність, кваліфікаційний склад персоналу; засвоїти методи мотивації та оцінки ефективності праці.	тести, задачі
4 / 4	14. Необоротні активи торгового підприємства	Засвоїти сутність, структуру та класифікацію необоротних активів торгового підприємства, методику 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, методику розрахунку показників ефективності їх	тести, задачі

		використання; джерела фінансування активів торгового підприємства	
2 / 2	16. Витрати торговельного бізнесу	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 та стандартизація у сфері торгівлі	засвоїти зміст державного впливу на діяльність підприємств торгівлі, забезпечення додержання вітчизняного законодавства у сфері захисту прав споживачів	обговорення

Література

1. Анопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: навч. посіб. К.: ЦНЛ. 2019. 456 с.
2. Бозуленко О.Я. Організація торгівлі: навч. посіб. Чернівці, 2021. 240 с. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/ua/content/download/nayka/monography/bozulenko_2021.pdf
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
4. Бойчик І., Собко О. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Тернопіль: ТАЙП, 2024. 324 с.
5. Бондарчук Л.В., Попеляр А.В. Сучасні технології управління. URL: <http://intkonf.org/bondarchuk-lv-popelyar-av-suchasni-tehnologiyi-upravlinnya>.
6. Бровко Л.І. Політика управління необоротними активами підприємства. 2020. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/5174/1/2.pdf>
7. Господарське право. Загальна частина: підручник. К.: Ліра-К, 2021. 448 с.
8. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Стратегічне управління запасами торговельного підприємства. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1157/1116>
9. Гужавіна І.В. Особливості обліку запасів на торговельних підприємствах. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/92.pdf
10. Карчевський К.А. Ліцензування господарської діяльності: правова природа, джерела правового регулювання та ознаки. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vkhnuvs/2009_44/VV-44/VV-44_27.pdf.
11. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. К.: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
12. Михалюк Н.І. Планування діяльності підприємств: навч. посібник. Львів, 2021. 620 с.
13. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг. К.: ЦНЛ. 2019. 384 с.
14. Олініченко К.С. Товарні запаси в роздрібних торговельних підприємствах. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?...2...PDF/...pdf
15. Оптова торгівля в Україні: монографія. А.А.Мазаракі, Г.М.Богославець, О.М.Трубей, А.М.Носуліч ; за ред. А.А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2016. 208 с.
16. Організація торгівлі: підручник. Анопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. К.: ЦНЛ. 2019. 632 с.
17. Пошенова К.С., В.О.Матросова. Управління розвитком нематеріальних активів підприємства. URL: www.kpi.kharkov.ua/archive/.../8Poshen.pdf
18. Толопка Н.Б. Особливості формування оборотних коштів торговельного підприємства в умовах їх дефіциту. URL: <http://intkonf.org/tolopka-nb-osoblivosti-formuvannya-oborotnih-koshtiv-torgovelnogo-pidpriemstva-v-umovah-yih-defitsitu/>
19. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія / за ред. В.В.Лісіци, В.І.Місюкевич, О.М.Михайленко. Полтава, 2020. 232 с.
20. Швидка Т.І. Господарське право (в схемах і таблицях). К.: Право, 2020. 128 с.

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу декана факультету за наявності поважних причин (наприклад, відсутність через хворобу та наявність відповідної довідки).

Політика щодо академічної доброчесності. Не допускається використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування та ін.) навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу з дозволу декана факультету.

Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Економіка та організація торгівлі» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Середнє арифметичне значення отриманих оцінок під час занять за темами 1-12 – один раз на 2 практичні заняття і більше	Контрольна робота (за 1-2 змістові модулі)	Середнє арифметичне значення отриманих оцінок під час занять за темами 13-19 – один раз на 2 практичні заняття і більше	Контрольна робота (за 3-4 змістові модулі)	Оцінка за виконання завдання	Середнє арифметичне значення оцінок за виконання розрахункової та аналітичної частин завдання	Теоретичне питання – 20 балів, 10 тестів – 50 балів, задача – 30 балів

Шкала оцінювання:

За шкалою ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90 – 100	«відмінно»	A (відмінно)
85 – 89	«добре»	B (дуже добре)
75 – 84		C (добре)
65 – 74	«задовільно»	D (задовільно)
60 – 64		E (достатньо)
35 – 59	«незадовільно»	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
01 – 34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)