

Затверджено

Декан факультету

Менеджменту

(підпис)

« 30 »

м. Запоріжжя

Україна

9/28 202

(шифр і назва)

(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

2024 рік

# ЕКОНОМІКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

**Зв'язок з викладачем (викладачами):** к.е.н., доц. Павлюк Тетяна Сергіївна

**E-mail:** pavliuktetiana.znu@gmail.com

**Сезн ЗНУ повідомлення:** <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446>

**Телефон:** (061) 289-41-15 (кафедра)

**Інші засоби зв'язку:** Telegram – 0505574450

**Кафедра:** кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики, VI корпус, ауд.415

## 1. Опис навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Економіка торговельного підприємства» є формування знань та практичних навичок з питань комплексного розуміння проблем управління господарсько-фінансовою діяльністю торговельного підприємства, набуття практичних навичок самостійно вирішувати фінансово-господарські задачі, здійснювати планово-економічні розрахунки, визначати економічну ефективність діяльності підприємств торгівлі, надавати оцінку соціально-економічним наслідкам прийнятих рішень.

Цей курс охоплює широкий спектр тем, пов'язаних з економікою торговельного підприємства, зокрема:

- Основи економіки торговельного підприємства: предмет, методи, цілі та завдання дисципліни, роль торгівлі в національній економіці, правові засади діяльності торговельних підприємств.
- Організація торгівлі: структура та принципи організації торговельних підприємств, форми власності та господарювання, товарне забезпечення торгівлі, управління товарними запасами.
- Маркетинг в торгівлі: дослідження ринку, розробка маркетингової стратегії, ціноутворення, стимулювання збуту, управління асортиментом товарів.
- Економічний аналіз діяльності торговельного підприємства: система показників економічної ефективності, методи аналізу доходів, витрат та прибутку, факторний аналіз.
- Управління персоналом в торгівлі: кадрове забезпечення торговельного підприємства, мотивація та оплата праці персоналу.
- Інформаційне забезпечення управління торгівлею: використання комп'ютерних технологій в управлінській діяльності.

Цей курс є важливим для студентів, які прагнуть будувати кар'єру в сфері торгівлі, оскільки він дає їм знання та навички, необхідні для:

- Розуміння принципів функціонування та розвитку торговельних підприємств в умовах ринкової економіки.
- Прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо ефективного функціонування торговельних підприємств.
- Оцінки результативності та ефективності діяльності торговельних підприємств.
- Розробки стратегії розвитку торговельних підприємств.
- Застосування сучасних методів та інструментів управління торгівлею, маркетингу, ціноутворення, товарного асортименту та запасів.

Цей курс відповідає сучасним вимогам ринку праці, оскільки він готує фахівців, які володіють:

- Глибокими знаннями теоретичних та практичних аспектів економіки торговельного підприємства.
- Уміннями аналізувати економічні показники роботи торговельних підприємств.
- Навичками прийняття обґрунтованих управлінських рішень.
- Знаннями сучасних методів та інструментів управління торгівлею.
- Розумінням принципів роботи з комп'ютерними технологіями в управлінській діяльності.

Без знань та навичок, які дає цей курс, фахівцеві буде складно:

- Розуміти принципи функціонування та розвитку торговельних підприємств в умовах ринкової економіки.
- Приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо ефективного функціонування торговельних підприємств.
- Оцінювати результативність та ефективність діяльності торговельних підприємств.
- Розробляти стратегію розвитку торговельних підприємств.
- Застосовувати сучасні методи та інструменти управління торгівлею, маркетингу.



### Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	<b>Обов'язкова</b>	
Семестр	3-й	3 -й
Кількість кредитів ECTS	<b>3</b>	
Кількість годин	<b>90</b>	
Лекційні заняття	28 год.	6 год.
Практичні заняття	14 год.	4 год.
Самостійна робота	48 год.	80 год.
Консультації	<i>консультації очні або дистанційні (понеділок-п'ятниця за попередньою домовленістю у telegram)</i>	
Вид підсумкового семестрового контролю:	<b>екзамен</b>	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	<a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446</a>	

## 2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

КОМПЕТЕНТНОСТІ/ результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
<b>ЗК 6</b> Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. <b>СК 1</b> Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. <b>СК 2</b> Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	1. Інформаційно-лекційні методи: – Лекції з використанням мультимедійних засобів – Електронні лекції – Консультування 2. Проблемно-дослідницькі методи: – Аналіз проблемних ситуацій – Ділові ігри – Case-study – Дослідницькі проекти (Курсова робота) 3. Інтерактивні методи: – Дискусії – Семінари	1. Поточний контроль: – Усне опитування – Тестування – Виконання практичних завдань – Написання рефератів та доповідей (есе тощо) 2. Рубіжний контроль: – Тестування – Захист рефератів – Індивідуальні усні співбесіди 3. Підсумковий контроль: – Екзамен (усна або письмова форма) – тестування, усне співбесіда – Захист курсової роботи (окрема оцінка)



СК 4 Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК 9 Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Круглі столи</li> <li>– Мозковий штурм</li> <li>4. Самостійні методи: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Вивчення рекомендованої літератури</li> <li>– Виконання практичних завдань</li> <li>– Підготовка рефератів та доповідей</li> <li>– Робота над індивідуальними проектами</li> </ul> </li> </ul>	
Програмні результати навчання		
<p>ПРН 5 Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>ПРН 11 Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.</p> <p>ПРН 14 Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>ПРН 19 Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.</p>	<p>1. Інформаційно-лекційні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Лекції з використанням мультимедійних засобів</li> <li>– Електронні лекції</li> <li>– Консультування</li> </ul> <p>2. Проблемно-дослідницькі методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Аналіз проблемних ситуацій</li> <li>– Ділові ігри</li> <li>– Case-study</li> <li>– Дослідницькі проекти (Курсова робота)</li> </ul> <p>3. Інтерактивні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Дискусії</li> <li>– Семінари</li> <li>– Круглі столи</li> <li>– Мозковий штурм</li> </ul> <p>4. Самостійні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Вивчення рекомендованої літератури</li> <li>– Виконання практичних завдань</li> <li>– Підготовка рефератів та доповідей</li> <li>– Робота над індивідуальними проектами</li> </ul>	<p>1. Поточний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Усне опитування</li> <li>– Тестування</li> <li>– Виконання практичних завдань</li> <li>– Написання рефератів та доповідей</li> </ul> <p>2. Рубіжний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Тестування</li> <li>– Захист рефератів</li> <li>– Індивідуальні усні співбесіди</li> </ul> <p>3. Підсумковий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Екзамен (усна або письмова форма)</li> <li>– тестування, усне співбесіда</li> <li>– Захист курсової роботи (окрема оцінка)</li> </ul>

### 3. Зміст навчальної дисципліни

**Змістовий модуль 1.** Сутність, класифікація та особливості функціонування торговельних підприємств та форма продажу товарів

Цей модуль знайомить студентів з фундаментальними поняттями та принципами економіки торговельного підприємства. Він охоплює такі теми та питання: Сутність торгівлі як галузевої економічної системи та основи її функціонування в умовах ринкової економіки, Торговельне підприємство в системі ринкових



відносин. Стратегія діяльності торговельного підприємства та її обґрунтування, Історія розвитку торгівлі та інфраструктура ринку. Також цей модуль присвячений вивченню різних форм та методів продажу товарів, які використовуються торговельними підприємствами, враховуючи є такі теми та питання: Класифікація форм продажу товарів. Особливості роздрібного продажу. Особливості гуртового продажу. Комісійний та консигнаційний продаж. Франчайзинг. Сучасні тенденції розвитку форм продажу товарів

Цей модуль закладає фундамент для подальшого вивчення студентами дисципліни "Економіка торговельного підприємства". Він дає їм розуміння сутності, класифікації та особливості функціонування торговельних підприємств в умовах ринкової економіки, що є необхідною базою для формування навичок ефективного управління торговельною діяльністю.

### **Змістовий модуль 2. Управління розвитком, діяльністю та витратами торговельних підприємств**

Цей модуль присвячений вивченню принципів та методів управління розвитком, діяльністю та витратами торговельних підприємств. Він охоплює такі теми та питання : Стратегічне управління торговельним підприємством. Управління товарним асортиментом. Ціноутворення в торгівлі. Маркетинг в торгівлі. Управління персоналом в торгівлі. Фінансове управління торговельним підприємством. Сутність та класифікація витрат торговельного підприємства. Методи обліку та аналізу витрат торговельного підприємства. Управління матеріальними витратами. Управління витратами на оплату праці. Управління іншими витратами. Оптимізація витрат торговельного підприємства.

Цей модуль має практичну спрямованість і дає студентам знання та навички, необхідні для зниження витрат та підвищення рентабельності торговельного підприємства.

## 4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
<b>Змістовий модуль 1</b>	Сутність, класифікація та особливості функціонування торговельних підприємств та форма продажу товарів			
Лекція 1	Тема 1. Сутність торгівлі як галузевої економічної системи та основи її функціонування в умовах ринкової економіки Сутність торгівлі та її функції. Виникнення та розвиток торговельних відносин. Роль торгівлі та її значення для розвитку економіки. Ознаки та принципи функціонування торгівлі як галузевої економічної системи. Функціонування торгівлі в умовах ринкової економіки. Інфраструктура ринку. Сучасні тенденції розвитку торгівлі	2	0,5	<i>щотижня</i>
Лекція 2	Тема 2. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин Поняття та сутність торговельного підприємства як самостійного господарюючого суб'єкта ринку. Види підприємств торгівлі, їх класифікація та характеристика. Класифікація торговельних підприємств за різними ознаками. Економічні методи управління діяльністю торговельного підприємства. Формати торгівлі. Суб'єкти та об'єкти у торговельному підприємстві. Основні ознаки торговельного підприємства. Основні функції та особливості діяльності торговельної фірми.	2	0,5	<i>щотижня</i>

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



Практичне заняття 1	Тема 1 та 2.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 3, 4	Тема 3. Стратегія діяльності торговельного підприємства та її обґрунтування Організаційно-правові засади діяльності торговельних підприємств. Форми власності та організаційно-правові форми торговельних підприємств. Основи заснування та оформлення торговельної фірми. Стратегія діяльності підприємства: її сутність. Класифікація основних видів стратегії торговельного підприємства. Характеристика основних етапів розробки стратегії торговельної фірми. Поняття та сутність конкурентоспроможності торговельного підприємства. Методи діагностики та оцінки рівня конкурентоспроможності торговельного підприємства. Стратегічний потенціал торговельного підприємства та його конкурентний статус	4	0,5	щотижня
Практичне заняття 2	Тема 3	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 5	Тема 4. Класифікація форм продажу товарів: особливості роздрібного продажу. Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Фактори розвитку роздрібної торговельної мережі. Види роздрібної торговельної мережі. Спеціалізація, її основні переваги та недоліки. Типізація магазинів, основні типи магазинів. Принципи розміщення роздрібної торговельної мережі в міській та сільській місцевості. Поняття зони торговельного обслуговування магазину, методи її визначення. Організація фірмової торговельної мережі та її основні напрями розвитку в Україні. Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібної торговельної мережі. Організація процесу роздрібного продажу товарів. Значення та завдання товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Форми та методи товаропостачання.	2	0,5	щотижня
Лекція 6	Тема 5. Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі. Сутність та функції оптової торгівлі. Основні напрями розвитку оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств.	2	0,5	щотижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



	Класифікація оптових торговельних підприємств. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств. Організаційна структура оптових підприємств, роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу. Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки.			
Практичне заняття 3	Тема 4,5	2	1	1 раз на 2 тижні
<b>Змістовий модуль 2</b>	Управління розвитком, діяльністю та витратами торговельних підприємств			
Лекція 7	Тема 6. Управління товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства Поняття товарного забезпечення обороту та порядок його формування. Стратегія управління товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства. Аналіз товарного забезпечення підприємства в сфері торгівлі. Оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів торговельним підприємством. Механізм формування та основні засади товарного забезпечення обороту торговельного підприємства на перспективу. Планування майбутнього товарного забезпечення торговельного підприємства.	2	0,5	щотижня
Лекція 8	Тема 7. Управління товарними запасами торговельного підприємства Сутність та склад товарних запасів торговельного підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів. Поняття обороту товарозапасів торговельного підприємства. Процес та основні фази обороту товарними запасами на торговельному підприємстві. Фактори, що визначають стан, розмір та швидкість обороту товарних запасів. Стратегія управління товарними запасами. Аналіз та оцінювання товарних запасів торговельного підприємства. Нормування і планування товарних запасів на торговельному підприємстві.	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 4	Тема. 6,7	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 9	Тема 8. Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства Поняття, склад основних засобів торговельного підприємства та показники оцінки. Сутність і класифікація основних коштів торговельного підприємства. Аналіз показників стану руху та ефективності використання основних засобів торговельного підприємства. Механізм управління основними засобами. Загальна мета та цілі управління основними засобами торговельного підприємства. Аналіз наявності, структури і руху основних засобів. Оцінка використання основних	2	0,5	щотижня

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



	засобів торговельного підприємства. Організаційно-економічна характеристика торговельних підприємств (на прикладах). Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів торговельного підприємства в ринкових умовах.			
Лекція 10	Тема 9. Ціноутворення в торгівлі та маркетингова політика в торгівлі. Методи ціноутворення. Витратний метод ціноутворення. Метод встановлення ціни на основі попиту та пропозиції. Метод встановлення ціни з урахуванням цін конкурентів. Психологічні методи ціноутворення. Метод встановлення ціни на основі цінності товару. Маркетингова політика в торгівлі. Поняття маркетингової політики та її значення в торгівлі. Елементи маркетингової політики. Розробка маркетингової стратегії. Планування та реалізація маркетингових заходів. Контроль та оцінка ефективності маркетингової діяльності. Мерчендайзинг	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 5	Тема 9	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 11	Тема 10. Управління персоналом в торгівлі. Організація праці в магазинах і на складах. Сутність та особливості організації праці в торгівлі. Предмети та засоби праці. Організація праці на складах. Організація праці в роздрібній торгівлі. Характеристика основних категорій працівників магазину. Організація робочого місця в магазині. Умови праці працівників та режим роботи магазину. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі. Форми оплати праці в різних формах торговельних підприємств. Премії, надбавки, додаткові відсотки від продажів та інші форми мотивації працівників сфери торгівлі.	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 6	Тема 10	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 12, 13	Тема 11. Управління витратами торговельного підприємства. Сутність поточних витрат та витрат обігу торговельного підприємства, їх класифікація. Показники, що характеризують витрати обігу та фактори, що на них впливають. Стратегія управління витратами обігу. Оцінка впливу зміни складу та структури товарообороту торговельного підприємства на витрати на збут. Аналіз впливу зміни швидкості обороту товарних запасів на обсяг фінансових витрат торговельного підприємства. Розрахунок планового обсягу витрат обігу торговельного підприємства на основі факторно-аналітичного методу.	4	0,5	щотижня

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
Силабус навчальної дисципліни



Лекція 14	Тема 12. Управління доходами та прибутком торговельного підприємства Економічна сутність доходів та характеристика їх складу. Природа і види доходу торгового підприємства. Необхідність і сутність управління доходами торгового підприємства. Стратегія управління валовим доходом торговельного підприємства. Управління доходами і якість прибутку торговельного підприємства. Методика аналізу та планування валового доходу. Аналіз структури і динаміки доходів підприємства. Оцінка ефективності використання доходів. Дослідження стабільності доходів підприємства. Планування доходів підприємства. Дослідження факторів, що впливають на підвищення величини та стабільності доходів підприємства. Економічна сутність прибутку та його види. Показники аналізу прибутку та рентабельності. Фактори, що впливають на прибуток. Обґрунтування прибутку на майбутній період. Розподіл та використання прибутку. Планування цільового прибутку підприємства. Визначення шляхів зростання прибутку торговельного підприємства за рахунок економії витрат.	2	0.5	щотижня
Практичне заняття 7	Тема 11,12	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Самостійні роботи	Прописані в методичних рекомендаціях для виконання самостійних робіт з дисципліни Економіка торговельного підприємства	48	80	індивідуально
<b>Разом</b>		42 48	10 80	
		90	90	

### 5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/роботи	Вид поточного контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
<b>Поточний контроль</b>				
Практичне заняття №1	Усне опитування і обговорення проблемних питань:	Виникнення та розвиток торговельних відносин. Роль торгівлі та її значення для розвитку економіки. Ознаки та принципи функціонування торгівлі як галузевої економічної системи. Функціонування	виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження	

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



	Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни.	торгівлі в умовах ринкової економіки. Інфраструктура ринку. Сучасні тенденції розвитку торгівлі.  Економічні методи управління діяльністю торговельного підприємства. Формати торгівлі. Основні ознаки торговельного підприємства. Основні функції та особливості діяльності торговельної фірми.	своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.	4
Практичне заняття 2	Творче завдання: «Стратегія твого підприємства»	Сформувати місію і стратегічні цілі підприємства. Сформувати слоган та описати його структуру (презентувати у вигляді презентації)	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. -вміння бачити різні точки зору на проблему. -вміння формувати проблемні питання. -вміння знаходити креативні рішення проблем. -вміння чітко та лаконічно висловлюватися. -вміння уважно слухати інших. -вміння вести конструктивний діалог.	6
Практичне заняття №3	Підготовка реферату на одну з запропонованих тем та захист його, з підготовкою презентації на практичному занятті	Теми для рефератів: 1) Приклади роздрібних торговельних мереж України. 2) Спеціалізація, її основні переваги та недоліки. 3) Опис основних зон торговельного обслуговування магазину та методи її визначення. 4) Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібної торговельної мережі. 5) Фактори, що впливають на організацію	Враховується: Змістовність реферату: Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення реферату? Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними? Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела? Наукова новизна. Чи містить реферат нові ідеї, думки, результати	6



		<p>товаропостачання.</p> <p>6) Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.</p> <p>7) Структура та динаміка оптової торгівлі України</p> <p>8) Основні українські оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки .</p> <p>9) Класифікація оптових торговельних підприємств.</p> <p>10) Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств.</p> <p>11) Роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу.</p> <p>12) Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки.</p>	<p>досліджень?</p> <p>Структура реферату:</p> <p>Відповідність структури вимогам. Чи відповідає структура реферату встановленим стандартам?</p> <p>Наявність чіткої логіки викладу. Чи легко читається та розуміється реферат?</p> <p>Правильне оформлення титульного аркуша, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел.</p> <p>Мова та стиль реферату:</p> <p>Грамотність. Чи вірно вжиті слова, граматичні форми, пунктуаційні знаки?</p> <p>Стилістична єдність. Чи відповідає стиль реферату темі та меті дослідження?</p> <p>Ясність та лаконічність викладу. Чи легко читається та розуміється реферат?</p> <p>Презентація:</p> <p>Візуальне оформлення. Чи чітко та лаконічно оформлені слайди презентації? Чи відповідають вони темі та змісту реферату?</p> <p>Структура презентації. Чи відповідає структура презентації логіці реферату?</p> <p>Виступ доповідача. Чи чітко та лаконічно доповідач викладає основні положення реферату? Чи вміє він відповідати на запитання аудиторії?</p>	
Модульний контроль 1	проходження тестів у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	<a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446</a>		10
Практичне заняття №4	практичне завдання: підготовка стратегії управління товарними запасами підприємства (захист з презентацією або іншими засобами візуалізації)	<p>Розробка стратегії управління товарними запасами торговельного підприємства</p> <p>Опис завдання:</p> <p>1. Вибір торговельного підприємства;</p> <p>2. провести аналіз</p>	<p>виконується заздалегідь, на практичному занятті проводиться захист</p> <p>При оцінюванні враховуються наступні чинники:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- глибина та точність розуміння теми.</li> <li>- вміння чітко та лаконічно</li> </ul>	6

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Силабус навчальної дисципліни



		ринкової ситуації та стану товарних запасів підприємства 3. Розробка стратегії діяльності 4. Обґрунтування стратегії. 5. Презентація стратегії.	викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію. - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формувати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог.	
Практичне заняття №5	Практичне завдання у вигляді Case-study з теми 9	Розв'язати ситуативні задачі з питань: - Ціноутворення в торгівлі та маркетингова політика в торгівлі. - Методи ціноутворення. - Елементи маркетингової політики. - Розробка маркетингової стратегії - Контроль та оцінка ефективності маркетингової діяльності. - Мерчендайзинг (задачі будуть надані на самому практичному занятті та буде час для їх розв'язання та захисту, однак це потребує попередньої підготовки студента самостійно з урахуванням проработки та повторення лекційного матеріалу та додаткового, зазначеного в методичних рекомендаціях до виконання СР)	Враховуються: - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формувати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог.	6
Практичне заняття №6	Ділова гра з теми 10	Управління персоналом в торгівлі. Викладач роздає командам студентів	Оцінювання:	6



		<p>картки з описом ситуацій, які стосуються різних аспектів управління персоналом в торгівлі.</p> <p>Команди протягом 5 хвилин обговорюють кожну ситуацію та шукають оптимальне рішення.</p> <p>Після обговорення кожна команда презентує своє рішення ведучому та іншій команді.</p> <p>Ведучий оцінює правильність та обґрунтованість рішень команд.</p> <p>Обговорення ситуацій та підведення підсумків.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Правильність та обґрунтованість рішень команд.</li> <li>- Активність учасників у обговоренні.</li> <li>- Вміння працювати в команді.</li> <li>- Комунікативні навички.</li> </ul>	
Практичне заняття №7	практичне завдання: проведення аналізу структури і динаміки доходів торговельного підприємства.	<p>Методика аналізу та планування валового доходу.</p> <p>Опис завдання:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вибір торговельного підприємства;</li> <li>2. провести аналіз структури і динаміки доходів підприємства.</li> <li>3. Розробка стратегії управління товарними запасами торговельного підприємства</li> <li>4. Оцінка ефективності використання доходів.</li> <li>5. Дослідження стабільності доходів підприємства.</li> <li>6. Планування доходів підприємства.</li> <li>7. Дослідження факторів, що впливають на підвищення величини та стабільності доходів підприємства.</li> <li>8. Презентація практичної роботи на занятті з використанням візуальних засобів (презентація, відео, схеми, таблиці, малюнки тощо)</li> </ol>	<p>виконується заздалегідь, на практичному занятті проводиться захист</p> <p>При оцінюванні враховуються наступні чинники:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- глибина та точність розуміння теми.</li> <li>- вміння чітко та лаконічно викладати свої думки.</li> <li>- наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень.</li> <li>- вміння використовувати відповідну термінологію.</li> <li>- аналітичні здібності:</li> <li>- вміння аналізувати інформацію та робити висновки.</li> <li>- вміння бачити різні точки зору на проблему.</li> <li>- вміння формувати проблемні питання.</li> <li>- вміння знаходити креативні рішення проблем.</li> <li>- вміння чітко та лаконічно висловлюватися.</li> <li>- вміння уважно слухати інших.</li> <li>- вміння вести конструктивний діалог.</li> </ul>	6
Модульний контроль 2	проходження тестів у СЕЗН ЗНУ	<a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=</a>		10

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
Силабус навчальної дисципліни



	(платформа Moodle)	7446		
<b>Усього поточний контроль</b>	<b>9</b>			<b>60</b>
<b>Підсумковий контроль</b>				
<b>Екзамен</b>	Теоретичне завдання (2 питання з переліку (рандомний вибір))	Питання для підготовки: розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) <a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446</a>		<b>20</b>
	Практичне завдання	Тестові завдання розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) <a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446</a>		<b>20</b>
<b>Усього підсумковий контроль</b>	<b>2</b>			<b>40</b>
<b>Окремо студенти готують та захищають курсову роботу</b>	<b>вимоги до написання та захисту КР містяться у методичних вказівках до написання курсової роботи</b>			<b>100</b>

**Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS**

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

## 6. Основні навчальні ресурси

### Рекомендована література

**Основна:**

1. Павлюк Т., Бухаріна Л. М., Полусмяк Ю. І. Економіка торгівлі: концептуальні основи сучасного розвитку (для здобувачів ступеня вищої освіти



бакалавра спеціальності "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність").  
Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 144 с.

2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодруk, 2019. 264 с
3. Підприємництво і торгівля : навч. посіб. / під заг. ред. д.е.н., проф. Л.Л. Ковальської та проф. І.В. Кривов'язюка. Київ : Кондор, 2018. 620 с.
4. 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.
5. Апопій В., Міщук І., Ребицький В., Рудницький С., Хом'як Ю. Організація торгівлі. Київ : Центр учбової літератури. 2021 р. 632 с.
6. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво : навчальний посібник. Київ : Кондор, 2017. 112 с.
7. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. Київ : Кондор, 2016. 378 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво : навчально-методичний посібник. Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.

#### Додаткова:

1. Краснокутська Н. С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств : монографія. Н. С. Краснокутська, І. Г. Бубенець, О. Є Чатченко. Харків : «Лідер», 2015. 175 с.
2. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва : навч. посібник / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. URL : // [http://pidruchniki.com/1584072028638/ekonomika/osnovi\\_ekonomiki\\_ta\\_organizatsiyi\\_pidpriyemnitstva](http://pidruchniki.com/1584072028638/ekonomika/osnovi_ekonomiki_ta_organizatsiyi_pidpriyemnitstva) (Дата звернення 19.10.2023)
3. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник. Київ. 2014. Центр учб. л-ри. 232 с.
4. Колот В.М., Рєпіна І. М, Щербина О.В. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навч. посіб. [2-ге вид., перероб. та доп.]. Київ : КНЕУ, 2016. 444 с.
5. Полянко В.В., Круглянко А.В. Основи підприємництва: Навчальний посібник. Київ : Дакор, КНТ, 2018. 176 с.
6. Фінанси підприємств : Підручник/За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. Київ : КНЕУ, 2018. 368 с.
7. Шевеленко С. Д., Федів І. І. Підприємництво та підприємницька діяльність : Навч. посібник / За заг. ред. В.В. Сопка. Київ : Вища школа, 2018. 224 с.

#### Інформаційні ресурси

1. Науково-практичний журнал «Менеджмент сьогодні». URL:



<http://grebennikon.ru/journal-6.html> (дата звернення: 20.08.2018).

2. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: [www.rada.gov.ua/](http://www.rada.gov.ua/). (дата звернення: 07.07.2024).

3. Президент України. Офіційне інтернет-представництво. URL: <http://www.president.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2023).

4. ЮНЕСКО. Офіційний сайт. URL: <http://www.unesco.org> (дата звернення: 07.07.2024).

5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).

6. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).

7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).

## 7. Регуляції і політики курсу

### Відвідування занять. Регуляція пропусків.

*Відвідування усіх занять є обов'язковим. Заняття, що були пропущені з поважної причини можна відпрацювати на консультаціях (за попередньою домовленістю через telegram)*

### Написання та захист курсових робіт

При написанні та захисті курсової роботи з дисципліни "Економіка торговельного підприємства" зазвичай враховуються такі аспекти:

*Змістовність курсової роботи:*

- Актуальність теми. Чи відповідає тема курсової роботи сучасним науковим дослідженням та потребам практики?

- Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення курсової роботи? Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними?

- Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела?

*Наукова новизна. Чи містить курсова робота нові ідеї, думки, результати досліджень?*

*Практична цінність. Чи можна результати курсової роботи використовувати на практиці?*

*Структура курсової роботи:*

- Відповідність структури вимогам. Чи відповідає структура курсової роботи встановленим стандартам?

- Наявність чіткої логіки викладу. Чи легко читається та розуміється курсова робота?

- Правильне оформлення титульного аркуша, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел.

*Мова та стиль курсової роботи:*

- Грамотність. Чи вірно вжиті слова, граматичні форми, пунктуаційні знаки?

- Стилистична єдність. Чи відповідає стиль курсової роботи темі та меті дослідження?

- Ясність та лаконічність викладу. Чи легко читається та розуміється курсова робота?

*Захист курсової роботи:*

- Вміння доповідача чітко та лаконічно викладати основні положення курсової роботи.

- Відповіді на запитання комісії. Чи вміє автор курсової роботи чітко та аргументовано відповідати на запитання членів комісії?

*Загальне враження. Чи зацікавила доповідь комісію? Чи відповідає вона рівню вимог?*

*Крім того, при оцінюванні курсової роботи можуть враховуватися такі фактори:*

- Активність студента протягом семестру.

- Вміння студента працювати самостійно.

- Додаткові матеріали, які використовуються студентом (таблиці, графіки, діаграми тощо).



### **Політика академічної доброчесності**

*Всі роботи, які студенти роблять з дисципліни протягом семестру: курсові, реферати, ессе, тощо будуть ретельно перевірятися викладачем на плагіат та на використання штучного інтелекту. Роботи тих*

*студентів, що порушили академічну доброчесність до захисту прийматися не будуть та не будуть враховані при оцінюванні, тобто будуть мати 0 балів.*

### **Визнання результатів неформальної/інформальної освіти**

*Якщо здобувач має сертифікати, що підтверджують отриманих за рахунок неформальної/ інформальної освіти знання з даного курсу, то їх буде враховано при поточному контролі (з перевіркою на відповідність тем). Однак при оцінюванні курсових робіт ці сертифікати враховуватись не будуть.*

## **ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ**

**ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р.** доступний за адресою:  
<https://tinyurl.com/yckze4jd>.

**НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методик проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

**ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

**ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

**ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.** Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

**УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ**  
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса:

Гаряча лінія: Тел.

# ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



**РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

## РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

**НАУКОВА БІБЛІОТЕКА:** <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

## СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):

<https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: [moodle.znu@znu.edu.ua](mailto:moodle.znu@znu.edu.ua).

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

**ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ:** <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

**ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ:**

<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

**ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ):** <http://sites.znu.edu.ua/confucius>