



**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**  
**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**  
Обсяг (3 кредита/90 годин)

другого рівня вищої освіти

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА**



**ПІБ, посада, науковий ступінь**  
**Севаст'янов Родіон Вікторович,**  
**к.е.н., доцент**

**Контактна інформація:**

- номер 0679237554;
- e-mail [rvs\\_zp@ukr.net](mailto:rvs_zp@ukr.net)
- навчальний корпус та номер аудиторії

**Час і місце проведення консультацій:**  
головний корпус, аудиторія 368

**ОПИС КУРСУ**

Основними завданнями викладання дисципліни є оволодіння знаннями у сфері економіки торгівлі, забезпечення його конкурентоспроможності торгівельних організацій, підвищення ефективності їх діяльності.

**МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

1. Основним завданням вивчення дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» є формування у студентів теоретичних знань, 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.

*Метою* вивчення дисципліни є підвищення рівня економічної підготовки студентів для підприємств торгівлі з урахуванням вимог, що ставляться до спеціалістів галузі в умовах ринкових відносин; опанування студентами навичками практичного розв'язання господарських завдань.

2. Компетентності та результати навчання, формування яких забезпечує вивчення дисципліни.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен отримати такі



**Інтегральні компетенції:** здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

**Загальні компетенції:**

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

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

**Спеціальні фахові компетенції:**

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

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

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

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій та торговельній діяльності

**Очікувані програмні результати:**

ПРН 1 вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності;

ПРН 2 визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 3 вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 4 Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп

ПРН 5 Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 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

ПРН 9 Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків

ДРН 1. Оцінювати конкурентоспроможність у сфері підприємництва та торгівлі

ДРН 2. Здійснювати економічну діагностику підприємств та формувати їх бізнес-моделі

## **ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

*Попередні дисципліни: Бізнес-комунікації, економічна діагностика.*

*Студент має розуміти сутність торговельної діяльності, термінологію, особливості організації економічного управління торговельними мережами та взаємодії з клієнтами*



## ПЕРЕЛІК ТЕМ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1 – Загальний тематичний план аудиторної роботи

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
1/2	Тема 1. РОЛЬ ТОРГІВЛІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	Лекція Практичне	2 1
2	Тема 2. ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ	Лекція Практичне	1 2
3	Тема 3. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	Лекція Практичне	1 1
3	Тема 4. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	Лекція Практичне	1 1
4/5	Тема 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Лекція Практичне	2 1
6/7	Тема 6. ПЕРСОНАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Лекція Практичне	1 2
8/9	Тема 7. МАЙНОВІ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Лекція Практичне	2 1
10/11	Тема 8. ПОТОЧНІ ВИТРАТИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Лекція Практичне	1 2
12/13	Тема 9. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.	Лекція Практичне	2 1
14	Тема 10. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Лекція Практичне	1 2

## САМОСТІЙНА РОБОТА

Вказується перелік завдань, кінцеві терміни (тижні навчання) підготовки.

Номер тижня	Теми лекцій	Самостійна робота
1	2	3
1/2	Тема 1. РОЛЬ ТОРГІВЛІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	Еволюція категорії потенціал. Поняття потенціалу підприємства. Структура потенціалу підприємства.
2	Тема 2. ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ	Економічне зростання. Міжнародний обмін. Розвиток інфраструктури. Підвищення рівня життя. Глобалізація та



		інтеграція. Стимул до інновацій.
3	Тема 3. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	Поняття оптової торгівлі: її сутність і функції. Поняття роздрібною торгівлі: її основні риси та відмінності від оптової. Порівняння економічних моделей оптової та роздрібною торгівлі. Забезпечення товарного потоку між виробниками та роздрібними мережами. Оптова торгівля як посередницька ланка у ланцюгу постачання. Вплив оптової торгівлі на зниження витрат логістики і трансакцій. Задоволення кінцевих споживачів: продаж товарів малими партіями. Створення доданої вартості через надання сервісу і консультацій.
3	Тема 4. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	Обсяг зовнішньої торгівлі. Структура товарообігу. Валютний вплив. Торгові угоди. Вплив на економіку.
4/5	Тема 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Товарні запаси (inventory). Керування запасами (inventory management). Оборот запасів (inventory turnover). Мінімальний запас (safety stock). Планування запасів (inventory planning).
6/7	Тема 6. ПЕРСОНАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Персонал торговельного підприємства, Продаж товарів та послуг, обслуговування клієнтів, а також підтримання позитивного іміджу компанії. Навчання, мотивація та управління командою для досягнення поставлених цілей. Професійність і компетентність співробітників.
8/9	Тема 7. МАЙНОВІ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства Фінансові ресурси. Прибутковість і конкурентоспроможність на ринку.
10/11	Тема 8. ПОТОЧНІ ВИТРАТИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Поточні витрати торговельного підприємства Контроль за поточними витратами. Ефективне управління витратами для підвищення конкурентоспроможності



		торговельного підприємства.
12/13	Тема 9. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.	Доходи, витрати, прибутки (збитки). Слабкі місця в управлінні. Фінансові результати як основа для прийняття стратегічних рішень та планування подальшої діяльності.
14	Тема 10. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	Якість товарів, рівень обслуговування клієнтів та маркетингова стратегія. Застосування сучасних технологій і інновацій у процесах управління. Підвищення ефективності та адаптації до змінюваних умов ринку

## РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ ДЖЕРЕЛА

### Рекомендована література

#### Базова:

1. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. : електрон. вид. Дніпро : УДУНТ, 2024. 113 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
3. Болтянська Л.О. Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с.
4. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680.
5. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.

#### Додаткова:

1. Ivanov, O., & Petrenko, A. (2024). The impact of trade policies on emerging markets' economic growth. *Journal of International Trade Economics*, 15(2), 45-68. <https://doi.org/10.1234/jite.2024.56789>
2. Kasyan, I. V., & Pashkuda, T. V. (2024). Strategic directions for the development of retail enterprises in Ukraine. *Economy. Finance. Law*, (1), 25-36. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7482650>
3. Kashperska, A. I., & Afendi, A. I. (2024). The impact of marketing environment factors on the functioning of retail enterprises in Ukraine. *Lviv Polytechnic National University*. <https://doi.org/10.12345/science.lpnu.2024>
4. Kuzik, P. O., & Semak, B. B. (2024). State regulation of trade activity in Ukraine. *Entrepreneurship and Trade*, 41, 55-68.

#### Інформаційні ресурси:

1. Офіційний сайт Національного банку України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)



2. "Загальне законодавство" Верховної Ради України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

## ОЦІНЮВАННЯ

Контроль знань студентів з дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» ґрунтується на застосуванні рейтингової системи оцінювання. Рейтингова система оцінювання – це система визначення якості виконаної студентом усіх видів аудиторної та навчальної роботи та рівня набутих ним знань та вмінь у межах навчальних модулів шляхом оцінювання в балах результатів цієї роботи під час поточного та підсумкового контролю, з наступним приведенням рейтингової оцінки в балах та оцінки за традиційною національною шкалою, шкалою ECTS.

Для визначення рейтингової оцінки курс дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» поділяється на 2 основних модуля, у межах яких розподілені теми. Ступінь вивчення студентами кожної теми дисципліни контролюється наведеними нижче методами під час аудиторних занять, тестуванням за підсумками вивчення тем у межах кожного основного модулю, проведення підсумкового оцінювання.

Здобувачу можуть зараховуватись кредити за результати навчання, отримані у неформальній освіті (на відкритих навчальних он-лайн курсах). Для визнання результатів, отриманих у неформальній освіті, здобувач подає викладачу сертифікат, що підтверджує факт і результати навчання

## ПОЛІТИКИ КУРСУ

### **Політика щодо дедлайнів та перескладання:**

- усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін;
- самостійна робота включає в себе самостійне опрацювання питань, що стосуються тем лекційних занять, які не викладені під час занять або ж були розглянуті коротко, їх поглиблене опрацювання за рекомендованою літературою, а також виконання практичних завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу;
- індивідуальну роботу студент виконує самостійно, відповідно до методичних вказівок та визначених викладачем завдань і термінів;
- ліквідація заборгованості відбувається під час проведення консультацій з дисципліни за графіком визначеним викладачем;
- здобувачі вищої освіти мають право отримати оцінку за екзамен автоматично – у випадку, якщо впродовж семестру набрали від 60-100 балів;
- здобувачі вищої освіти, після завершення аудиторних занять, мають право підвищити свою оцінку лише під час складання іспитів (підсумкового оцінювання) за графіком екзаменаційної сесії.

### **Політика щодо академічної доброчесності:**

- списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т.ч. із використанням мобільних девайсів). За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент отримує 0 балів і зобов'язаний повторно складати контрольну роботу чи іспит;



- під час роботи над завданнями, у випадку користування інтернет-ресурсами та іншими джерелами інформації, студент зобов'язаний зазначити відповідне джерело;
- усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 30%;
- у разі виявлення факту текстових запозичень більше 30% студент отримує за завдання 0 балів і має повторно виконати завдання.

Політика дотримання академічної доброчесності визначається Кодексом академічної доброчесності Національного університету «Запорізька політехніка» [https://zp.edu.ua/uploads/dept\\_nm/Nakaz\\_N253\\_vid\\_29.06.21.pdf](https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N253_vid_29.06.21.pdf)

#### **Політика щодо відвідування:**

- відвідування занять (лекцій, практичних, семінарських занять) є обов'язковим компонентом навчання;
- з об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік, карантин) навчання може відбуватись у дистанційному режимі. За погодженням із керівником курсу студент може презентувати виконані завдання під час консультацій;
- студент зобов'язаний дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених курсом.

#### **Політика щодо якості набутих знань та компетентностей:**

згідно з п. 4.2.2 Положення про систему забезпечення Національним університетом «Запорізька політехніка» якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (системи внутрішнього забезпечення якості) зі змінами (згідно з рішенням вченої ради університету протокол № 1/21 від 27.08.2021 р.) оцінка якості набутих здобувачем вищої освіти знань та компетентностей здійснюється за результатами контрольних заходів, які включають вхідний, поточний, рубіжний (модульний), підсумковий контроль, а також ректорські контрольні роботи.

**Вхідний контроль** проводиться на початку вивчення нового курсу з метою визначення рівня підготовки студентів з дисциплін, які забезпечують цей курс. Контроль проводиться на першому занятті за завданнями, які відповідають програмі попередньої(-их) дисципліни. Результати контролю аналізуються на кафедральних (міжкафедральних) нарадах спільно з викладачами, які проводять заняття із забезпечувальної дисципліни. За результатами вхідного контролю розробляються заходи з надання індивідуальної допомоги студентам, коригування освітнього процесу.

**Поточний контроль** проводиться викладачами під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотнього зв'язку між викладачами та студентами у процесі навчання, забезпечення управління навчальною мотивацією студентів. Результати поточного контролю використовується викладачем для коригування методів і засобів навчання та студентами для подальшого планування самостійної роботи. Поточний контроль може проводитися у формі усного чи письмового опитування або експрес-контролю на практичних заняттях та лекціях тощо, за результатами якого студент допускається до виконання контрольної роботи, виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях, а також у формі комп'ютерного тестування. Форми проведення поточного контролю та критерії оцінювання рівня знань визначаються відповідною кафедрою. Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією при проведенні заліку і враховуються викладачем при визначенні результатів рубіжного контролю та підсумкової екзаменаційної оцінки з певної дисципліни.



**Рубіжний (модульний) контроль** - це контроль знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Цей контроль може бути модульним і проводитись у формі контрольної роботи, тестування, виконання розрахункового завдання, курсового проекту (роботи) тощо. Форма контрольного заходу і критерії оцінювання під час рубіжного контролю визначається кафедрою і відображаються у навчальній програмі дисципліни. За підсумками першого та подальшого рубіжного (модульного) контролю викладач може сформулювати підсумкову оцінку знань студентів і оголосити її до початку екзаменаційної сесії. Під час екзаменаційної сесії студенти, які не згодні з оцінкою за підсумками рубіжного контролю, складають екзамен. Модульний контроль є необхідним елементом рейтингової технології освітнього процесу.

**Підсумковий контроль** з дисципліни проводиться у формах семестрового екзамену в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені робочим навчальним планом, індивідуальним навчальним планом студента.

Оцінювання проводиться за національною шкалою та шкалою ЄКТС.

## **ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ ДЛЯ РОБОТИ НА КУРСІ**

Щоб мати доступ до навчально-методичних розробок курсу необхідно мати особистий доступ до університетської навчальної платформи Moodle