

**ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«УНІВЕРСИТЕТ КОРОЛЯ ДАНИЛА»**

Факультет суспільних і прикладних наук

Кафедра бізнесу та управління

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з методичної роботи
 **Ярослав ШТАНЬКО**
“ 29 ” серпня 2025 р.

ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Галузь знань:	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність:	076 «Підприємництво та торгівля»
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма:	Бізнес та приватне підприємництво
Освітній рівень:	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни:	нормативна
Мова викладання, навчання та оцінювання:	українська

**Івано-Франківськ
2025**

РОЗРОБНИК:

старший викладач кафедри
бізнесу та управління



Тетяна ПЕРЦОВИЧ

ЗАТВЕРДЖЕНО:

на засіданні кафедри бізнесу та управління,
протокол № 1 від 28 серпня 2025 р.

к.е.н., доц., завідувач кафедри
бізнесу та управління



Ірина ПОПАДИНЕЦЬ

УЗГОДЖЕНО:

Гарант ОПІ
к.е.н., доцент кафедри
бізнесу та управління



Ірина ПЕТРУНЧАК

СХВАЛЕНО:

на засіданні Науково-методичної ради, протокол № 1 від 29 серпня 2025 р.

e-mail	tetiana.pertsovych@ukd.edu.ua
Номер аудиторії чи кафедри	205
Посилання на сайт	https://ukd.edu.ua
Сторінка курсу в СДО	https://online.ukd.edu.ua/course/view.php?id=3920

ВСТУП

Анотація навчальної дисципліни В нинішніх складних політичних та економічних умовах в Україні торгівля залишається однією з найбільш рентабельних, перспективних та інвестиційно-привабливих галузей бізнесу. Кардинальні зміни на внутрішньому ринку України в період реформування її економіки обумовили виникнення нових принципів, способів, методів організації й технології здійснення торговельної діяльності у сфері роздрібної та оптової торгівлі. Торгівельна діяльність за ринкових відносин, оптової та роздрібної торгівлі потребує професійних знань характеристик і особливостей просування товарів на ринку. Тому, метою даного курсу є формування у студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» сучасного економічного мислення щодо торгівлі, глибокого комплексного розуміння місця і ролі торгівлі у відтворювальних виробничо-господарських і фінансових процесах; ідентифікації сучасних проблем розвитку торгівлі та опануванні навичками їх розв'язання.

Мета вивчення дисципліни “Торговельна діяльність” — формування теоретичних знань щодо організації і технології торговельної діяльності та навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі за сучасних умов господарювання.

Основними **завданнями** дисципліни є: здобуття глибоких теоретичних знань з питань розвитку роздрібної торговельної мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу в магазинах, організації гуртової торгівлі, торгівлі на біржах і аукціонах, розвитку складської мережі, організації праці, технологічного процесу в магазинах і на складах, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі за умов конкуренції.

В результаті вивчення дисципліни студент повинен **знати**:

- суть, завдання та функції торгівельної діяльності;
- основні форми ведення торгівлі;
- комплекс комерційних і технологічних процесів, які забезпечують купівлю-продаж товарів та послуг;
- поняття, суть процесу та фактори товаропросування;
- ланковість товаропросування та шляхи її оптимізації;
- суть і завдання оптової торгівлі;
- види оптових підприємств і їх класифікацію;
- форми оптових закупівель товарів;
- методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі;
- завдання і функції роздрібної торгівлі в умовах ринкових відносин;
- роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види;
- торгові (комерційні) та технологічні операції в магазині;
- завдання раціональної організації торгово-технологічних процесів в магазині;
- фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині;
- прогресивні методи та інструменти продажу товарів;
- підприємства дрібнороздрібної торговельної мережі;
- організацію роботи об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі;

– норми і правила торговельної діяльності, основні положення та нормативні акти, що регулюють торговельну діяльність;

В результаті вивчення дисципліни студент повинен **вміти**:

– організовувати та здійснювати закупівлю товарів;
– організовувати та проводити ярмаркові торги, заповнювати відповідні документи;

– аналізувати та вирішувати торговельні ситуації;
– заповнювати документацію торгових операцій (договір постачання, договір купівлі-продажу та інші);

– здійснювати контроль за рухом товару та регулювати його;
– розподіляти асортимент товарів згідно з комерційною класифікацією товарів;

– опанувавши методичним інструментарієм, здійснювати аналіз організації роздрібної і оптової торгівлі;

– розробляти рекомендації щодо її вдосконалення і підвищення ефективності торгівлі;

– застосовувати інструменти мерчандайзингу та психології продажу в торгових операціях;

– застосовувати закордонний досвід щодо організації торгівлі та формування критичного осмислення доцільності й можливості його використання у практиці торгівлі України;

– оцінювати соціально-економічну ефективність організації торгівлі та наслідків управлінських рішень, що приймаються;

– вибудовувати взаємовідносини торгових підприємств з різними контрагентами ринку;

– визначити найбільш раціональні організаційні форми для власного торгового підприємства;

– приймати господарські рішення згідно з чинним законодавством;

– дотримуватись норм та правил торговельної діяльності.

Професійні компетентності та результати навчання, яких набувають здобувачі освіти внаслідок вивчення навчальної дисципліни «Торговельна діяльність» (шифри та зміст компетентностей та програмних результатів навчання вказано відповідно до ОПП «Бізнес та приватне підприємництво», введеної в дію ЗВО «УНІВЕРСИТЕТ КОРОЛЯ ДАНИЛА» «29» серпня 2023 року.

Шифр та назва компетентності	Шифр та назва програмних результатів
ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких,	ПРН 1 Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в профільних цілях.

торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.	
ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу	ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях	ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій	ПРН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел	ПРН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.	ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.
ЗК 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища	ПРН 8. Застосовувати одержані знання та вміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього середовища
ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо	ПРН 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.
СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	ПРН 11. Використовувати базові та структуровані знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності для подальшого використання на практиці.
СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.	ПРН 11. Використовувати базові та структуровані знання з підприємництва, торгівлі і біржової

	діяльності для подальшого використання на практиці.
СК 4. Здатність застосувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	ПРН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.	ПРН 16. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.
СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.
СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.
СК 8. Здатність застосувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.	ПРН 18. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності.
СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур	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.
СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.	ПРН20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Курс	третій (3)
-------------	-------------------

Семестр	п'ятий (5,6)		
Кількість кредитів ECTS	6 (180 в годинах)		
Аудиторні навчальні заняття		денна форма	заочна форма
	Лекції	44 (в годинах)	8 (в годинах)
	Практичні	40 (в годинах)	8
Самостійна робота		96 (в годинах)	164 (в годинах)
Форма підсумкового контролю	Залік (5 сем), екзамен (6 сем)		

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:

Пререквізити	Постреквізити
Креативне управлінське мислення	Тренінг курси
Маркетинг	Дисципліни вільного вибору
Менеджмент	
Підприємницька діяльність	
Інноваційна діяльність	

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Перелік тем лекційного матеріалу

Тема 1. Суть, завдання і функції торгівлі (4 год.)

Поняття торгівлі, її виникнення та генезис (виникнення, утворення). Функції торгівлі в економічному середовищі. Торгівля і споживання. Економічні та соціальні завдання торгівлі. Організація торгівлі як структури, і як процесу.

Організація торгівлі в умовах війни. Логістичні рішення в торгівлі в умовах кризи та форс-мажорних обставинах.

Науково-технічний прогрес і його вплив на розвиток торгівлі.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): Організаційні форми торгівлі. Поняття оптової та роздрібною торгівлі. Логістичні рішення в торгівлі в умовах кризи та форс-мажорних обставинах. (література 3,4,8,13,15,17,19, 20, 21, 22).

Тема 2. Торгівля в системі товарного обігу (4 год.)

Торгівля і товарний обіг в умовах ринкових відносин. Торгівля як комплекс комерційних і технологічних процесів, які забезпечують купівлю-продаж товарів та послуг.

Поняття і суть процесу товаропросування.

Фактори товаропросування. Ланковість товаропросування та шляхи її оптимізації. Передумови створення єдиного технологічного ланцюга товаропросування.

Електронна комерція.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): Електронні системи взаєморозрахунків — як складові інфраструктури електронної торгівлі. (література 3,4,6,9,11,18,23,25,26).

Тема 3. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі (2 год.)

Суть і завдання оптової торгівлі в умовах ринково орієнтованої економіки. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств, їх класифікація.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): Роль оптових підприємств в процесі товаропросування (література 3,4,6,14, 19,20,21,22,26).

Тема 4. Організація закупівель і продажу товарів в оптовій торгівлі (6 год.)

Підготовка до оптових закупівель. Форми оптових закупівель товарів. Оптові закупівлі товарів на ярмарках.

Оптові закупівлі товарів за прямими зв'язками.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): Методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі (література 1,3,5,7,10,16,20,21,22,23).

Тема 5. Організаційні основи функціонування роздрібною торговельної мережі (2 год.)

Завдання і функції роздрібною торгівлі в умовах ринкових відносин. Роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види й функції. Юридичний статус підприємств роздрібною торгівлі.

Цифровізація роздрібною торгівлі.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): Структура роздрібного торговельного підприємства (література 3,6,9,11,16,18,20,21,22,25,26).

Тема 6. Організаційна побудова і розвиток роздрібною торговельної мережі (8 год.)

Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Основні види об'єктів роздрібною торговельної мережі, їх характеристика.

Класифікація магазинів.

Торгові і технологічні функції магазинів.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): Електронні вітрини, їх вплив на розвиток роздрібною торгівлі. Спеціалізація магазинів, її суть і значення (література 3,6,11,14,16,20,21,22,23).

Тема 7. Організація торгово-технологічних процесів у підприємствах роздрібною торгівлі (4 год.)

Торгові (комерційні) та технологічні операції в магазині.

Завдання раціональної організації торгово-технологічних процесів в магазині. Фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині.

Методи вивчення попиту населення на підприємствах роздрібної торгівлі.
Питання для самостійного вивчення (8 год.): *Формування асортименту товарів у різних типах магазинів, його оцінка та регулювання (література 3,4,10,11,20,21,22,23,26).*

Тема 8. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах (4 год.)

Технологія обслуговування покупців у магазині. Мерчандайзинг, його зміст та принципи.

Прогресивні методи продажу товарів. Організаційно-технологічні заходи з впровадження самообслуговування і його ефективного застосування. Психологія продажу.

Питання для самостійного вивчення (8 год.): *Маркетингові комунікації, вплив війни на організацію продажів. Організація відпуску та розрахунку за товари. Класифікація торговельних послуг (література 1,3,7,9,10,11,15,16,18,20,21,23,27).*

Тема 9. Позамагазинні форми торговельного обслуговування (6 год.)

Місце дрібнороздрібної торговельної мережі у загальній системі торговельного обслуговування. Характеристика підприємств дрібнороздрібної торговельної мережі. Організація роботи об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі. Продаж товарів за замовленнями. Поняття та види базарів, основи їх організації.

Питання для самостійного вивчення (6 год.): *Важливість методів маркетингових комунікацій. Логістичні рішення в торгівлі в умовах війни. Особливі форми роздрібного продажу товарів (література 1,6,8,10,18,19,20,21,23).*

Тема 10. Норми і правила торговельного обслуговування (4 год.)

Основний зміст нормативних актів, які регулюють діяльність торговельних підприємств. Основні правила роботи магазинів, дрібнороздрібної мережі, фірмових магазинів, магазинів–салонів.

Ефективність управління торговельною діяльністю.

Питання для самостійного вивчення (8 год.): *Культура торгівлі, показники її рівня та складові. Захист прав споживачів. Органи захисту прав споживачів у системі контролю за діяльністю підприємств торгівлі (література 1,2,3,5,6,8,10,17,23,24,26).*

Зміст семінарських і практичних занять

Тема 1. Суть, завдання і функції торгівлі (4 год)

Семінарські заняття 1, 2

(на основі представленого теоретичного матеріалу, здобувачі мають підготувати відповіді на наступні питання: Торгівля як форма товарного обміну.

Суть та природа торгівлі. Органи керівництва торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Функції торгівлі та їх характеристика. Торгівля – зв’язкова ланка виробництва і споживання. Удосконалення взаємовідносин торгівлі з виробництвом. Організація торгівлі в умовах війни. Логістичні рішення в торгівлі в умовах кризи та форс-мажорних обставинах.

Проведення семінарських занять передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних відповідей спробують навести аргументи стосовно питань та індивідуальну роботу студентів, які захищатимуть реферати та презентації, колективне їх обговорення, для закріплення теоретичного матеріалу у завданні 2: пропонується вирішення тестів.

*Завдання для самостійної роботи: **Підготувати реферат чи презентації по таких темах:** Як війна змінила вітчизняну торгівлю. Вплив війни на зовнішню торгівлю. Напрями розвитку торгівлі в Україні в умовах війни (література 3,4,8,13,15,17,19, 20, 21, 22).*

Тема 2. Торгівля в системі товарного обігу (4 год.)

Семінарські заняття 3, 4

(на основі представленого теоретичного матеріалу, здобувачі мають підготувати відповіді на наступні питання: Комерційний процес. Комерційна операція. Класи комерційних операцій. Блоки структури торгівлі. Функціональна структура торгівлі. Зміст організаційно-управлінської структури торгівлі. Передумови створення єдиного технологічного ланцюга товаропротосування.

Проведення семінарських занять передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних відповідей спробують навести аргументи стосовно питань, та індивідуальну роботу студентів, які захищатимуть реферати та презентації, колективне їх обговорення; у завданні 1 розв’язати задачу, а для закріплення теоретичного матеріалу у завданні 2: пропонується вирішення тестів.

*Завдання для самостійної роботи: **Підготувати презентації по таких темах:** Науково-технічний прогрес як передумова раціональної організації торгово-технологічних процесів (література 3,4,6,9,11,18, 23,25).*

Тема 3. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі (2 год.)

Семінарське заняття 5

(на основі представленого теоретичного матеріалу, здобувачі мають підготувати відповіді на наступні питання: Складові формують структуру оптової торгівлі. Види оптових підприємств. Зміст інфраструктури оптового ринку.

Проведення семінарського заняття передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних відповідей спробують навести аргументи стосовно питань, та індивідуальну роботу студентів, які захищатимуть реферати та презентації, колективне їх обговорення; а для закріплення теоретичного матеріалу у завданні 2: пропонується вирішення тестів.

Завдання для самостійної роботи: Підготувати презентації по таких темах: Роль оптових підприємств в процесі товаропросування (література 3,4,6,14, 19,23,24,25).

Тема 4. Організація закупівель і продажу товарів в оптовій торгівлі (6 год.)

Практичні заняття 6-8

(на основі представленого теоретичного матеріалу, здобувачі мають повторити лекційний матеріал та виконати самостійну роботу підготуватись до вирішення комерційних ситуацій та задач в оптовій торгівлі).

Проведення практичних занять 6-7 передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних знань будуть розв'язувати задачі та ситуації з вивченої теми).

Проведення практичного заняття 8 передбачає заняття-екскурсію на оптову базу, де студенти ознайомляться з організацією закупівель і продажу товарів в оптовій торгівлі, завданням якого є складання звіту.

Завдання для самостійної роботи: Методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі (література 1,3,5,7,10,16,22,23,24).

Тема 5. Організаційні основи функціонування роздрібної торговельної мережі (2 год.)

Практичне заняття 9

(на основі представленого теоретичного матеріалу, здобувачі мають повторити лекційний матеріал та виконати самостійну роботу підготуватись до вирішення комерційних ситуацій та задач в роздрібній торгівлі).

Проведення практичного заняття 9 передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних знань будуть розв'язувати задачі та ситуації з вивченої теми.

Завдання для самостійної роботи: Структура роздрібного торговельного підприємства (література 3,6,9,11,16,18,20,21,22).

Тема 6. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі (8 год.)

Практичні заняття 10-13

(на основі представленого теоретичного матеріалу, здобувачі мають повторити лекційний матеріал та виконати самостійну роботу підготуватись до вирішення комерційних ситуацій та задач в роздрібній торгівлі).

Проведення практичних занять 10-13 передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних теоретичних знань будуть розв'язувати задачі та ситуації з вивченої теми, для закріплення знань з теми 6 пропонується вирішення тестів у практичному заняття 13).

Завдання для самостійної роботи: Спеціалізація магазинів, її суть і значення (література 3,6,11,14,16,20,21,25).

Тема 7. Організація торгово-технологічних процесів у підприємствах роздрібної торгівлі (4 год.)

Практичні заняття 14-15

Проведення практичних занять 14-15 передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних теоретичних знань будуть розв'язувати задачі та ситуації з вивченої теми, для закріплення знань з теми 7 пропонується вирішення творчого завдання 1 і завдання 2 вирішення тестів у практичному заняття 15).

Завдання для самостійної роботи: Формування асортименту товарів у різних типах магазинів, його оцінка та регулювання (література 3,4,10,11,20,21,22,23).

Тема 8. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах (4 год.)

Практичні заняття 16-17

Проведення практичних занять 16-17 передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних теоретичних знань будуть розв'язувати задачі та ситуації з вивченої теми, для закріплення знань з теми 8 пропонується вирішення тестів у практичному заняття 17).

Завдання для самостійної роботи: Організація відпуску та розрахунку за товари. Класифікація торговельних послуг (література 1,7,9,10,11,16,18,20,23).

Тема 9. Позамагазинні форми торговельного обслуговування (6 год.)

Практичні заняття 18-19

Проведення практичних занять 18-20 передбачатиме індивідуальну роботу студентів, де здобувачі на основі власних теоретичних знань будуть розв'язувати задачі та ситуації з вивченої теми, для закріплення знань з теми 9 пропонується вирішення тестів).

Завдання для самостійної роботи: Особливі форми роздрібного продажу товарів (література 1,6,8,10,18,19,20,21,22).

Тема 10. Норми і правила торговельного обслуговування (2 год.)

Практичне заняття 20

Проведення практичного заняття передбачатиме у завданні 1 розв'язати задачу, а для закріплення теоретичного матеріалу у завданні 2: пропонується вирішення тестів.

Завдання для самостійної роботи: Культура торгівлі, показники її рівня та складові. Органи захисту прав споживачів у системі контролю за діяльністю підприємств торгівлі (література 1,2,3,5,6,8,10,17,24,25).

Зміст самостійної роботи студентів

Розподіл годин, виділених на вивчення дисципліни «Торговельна діяльність»

Найменування видів робіт	Розподіл годин	
	денна форма	заочна форма

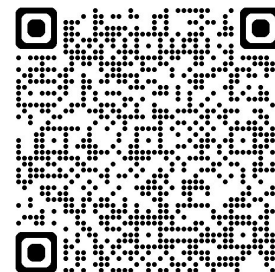
Самостійна робота, год, у т.ч.:	96	164
Опрацювання матеріалу, викладеного на лекціях	20	60
Підготовка до практичних занять та контрольних заходів	10	24
Підготовка звітів з практичних робіт	10	-
Підготовка до поточного контролю	6	20
Опрацювання матеріалу, винесеного на самостійне вивчення	50	60

ПОЛІТИКА КУРСУ

Коротко, з покликанням на відповідну нормативну базу УКД, висвітлити питання:¹

1) щодо системи поточного і підсумкового контролю

Організація поточного та підсумкового семестрового контролю знань студентів, проведення практик та атестації, переведення показників академічної успішності за 100-бальною шкалою в систему оцінок за національною шкалою здійснюється згідно з “Положенням про систему поточного і підсумкового контролю, оцінювання знань та визначення рейтингу здобувачів освіти”. Ознайомитись з документом можна за [покликанням](#).



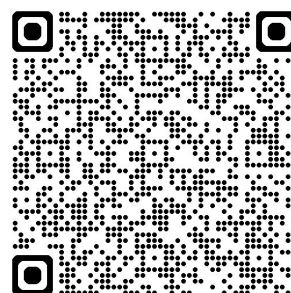
2) щодо оскарження результатів контрольних заходів



Здобувачі вищої освіти мають право на оскарження оцінки з дисципліни отриманої під час контрольних заходів. Апеляція здійснюється відповідно до «Положення про політику та врегулювання конфліктних ситуацій». Ознайомитись з документом можна за [покликанням](#).

3) щодо відпрацювання пропущених занять

Згідно “Положення про організацію освітнього процесу” здобувач допускається до семестрового контролю з конкретної навчальної дисципліни (семестрового екзамену, диференційованого заліку), якщо він виконав усі види робіт, передбачені на семестр навчальним планом та



¹ зміст пунктів може редагуватись з огляду на особливості курсу

силабусом/робочою програмою навчальної дисципліни, підтвердив опанування на мінімальному рівні результатів навчання (отримав ≥ 35 бали), відпрацював визначені індивідуальним навчальним планом всі лекційні, практичні, семінарські та лабораторні заняття, на яких він був відсутній. Ознайомитись з документом можна за [покликанням](#).

4) щодо дотримання академічної доброчесності

“Положення про академічну доброчесність” закріплює моральні принципи, норми та правила етичної поведінки, позитивного, сприятливого, доброчесного освітнього і наукового середовища, професійної діяльності та професійного спілкування спільноти Університету, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання. Ознайомитись з документом можна за [покликанням](#).



5) щодо використання штучного інтелекту

“Положення про академічну доброчесність” визначає політику щодо використання технічних засобів на основі штучного інтелекту в освітньому процесі. Ознайомитись з документом можна за [покликанням](#).² “Положення про систему запобігання та виявлення академічного плагіату, самоплагіату, фабрикації та фальсифікації академічних творів” містить рекомендації щодо використання в академічних текстах генераторів на основі штучного інтелекту. Ознайомитись з документом можна за [покликанням](#).



6) щодо використання технічних засобів в аудиторії та правила комунікації

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та практичних занять дозволяється виключно у навчальних цілях (для уточнення певних даних, перевірки правопису, отримання довідкової інформації тощо). На гаджетах повинен бути активований режим «без звуку» до початку заняття. Під час занять заборонено надсилання текстових повідомлень, прослуховування музики, перевірка електронної пошти, соціальних мереж тощо. Під час виконання заходів контролю використання гаджетів заборонено (за винятком, коли це передбачено умовами його проведення). У разі порушення цієї заборони результат анулюється без права перескладання. Ознайомитись з відповідним документом можна за [посиланням](#). Комунікація відбувається через електронну пошту і сторінку дисципліни в Moodle.



7) щодо зарахування результатів навчання, здобутих шляхом формальної/інформальної освіти

Процедури визнання результатів навчання, здобутих шляхом формальної/інформальної освіти визначаються «Положенням про



² визначається політика використання ШІ в навчальній дисципліні - дозволене, використання

порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та / або інформальної освіти». Ознайомитись з документом можна за [посиланням](#).³

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

При вивченні дисципліни застосовується комплекс методів для організації навчання студентів з метою розвитку їх логічного та абстрактного мислення, творчих здібностей, підвищення мотивації до навчання та формування особистості майбутнього фахівця.

Програмний результат навчання	<u>Метод навчання</u>	Метод оцінювання
ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.	МН-1 – словесні методи (лекція, розповідь пояснення);	МФО4 - поточний контроль; МФО5 – усний контроль;
ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	МН-2 – наочні методи (презентації комп’ютерні і мультимедійні методи);	МФО6 - практичні завдання; МФО8 – тестовий контроль; МФО2 – залік
ПРН 4. Використовувати сучасні комп’ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	МН-3 – практичні завдання (ситуації, вправи, задачі);	МФО1 – екзамен
ПРН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	МН-5 – дедуктивні (прикладні студентів);	
ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	МН-14 – творчі (дослідження студентів)	
ПРН 8. Застосовувати одержані знання та вміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього середовища	МН-15 – проблемно-пошукові	
ПРН 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.		
ПРН 11. Використовувати базові та структуровані знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності для подальшого використання на практиці.		
ПРН 11. Використовувати базові та структуровані знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності для подальшого використання на практиці.		

³ визначається перелік електронних та інших ресурсів та умови перезарахування

ПРН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. ПРН 16. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів. ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці. ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів. ПРН 18. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності. 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. ПРН20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	(проекти) МН-18 – метод самостійної роботи; МН-19 – робота під керівництвом викладача (практичні завдання) МН-20 – інтерактивні методи (дискусія, мозковий штурм, робота в команді (групах))	
--	---	--

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Контрольні заходи

(в разі потреби - розділити за семестрами)

Вид	Зміст	% від загальної оцінки	Бал	
			min	max
Поточні контрольні заходи				
	всього	60	35	60
Підсумкові контрольні заходи		40	25	40
Всього:		100	60	100

Процедура проведення контрольних заходів, а саме поточного контролю знань протягом семестру та підсумкового семестрового контролю, регулюється «Положенням про систему поточного та підсумкового контролю оцінювання знань та визначення рейтингу студентів».

Фіксація **поточного** контролю здійснюється в “Електронному журналі обліку успішності академічної групи” на підставі чотирибальної шкали - “2”; “3”; “4”; “5”. У разі відсутності студента на занятті виставляється “н”. За результатами поточного контролю у Журналі, автоматично визначається підсумкова оцінка, здійснюється підрахунок пропущених занять.

Усі пропущені заняття, а також негативні оцінки студенти зобов'язані відпрацювати впродовж трьох наступних тижнів. У випадку недотримання цієї норми, замість “н” в журналі буде виставлено “0” (нуль балів), без права перездачі. Відпрацьоване лекційне заняття в електронному журналі позначається літерою «в».

Критерії оцінювання (за необхідності, поточного та/або підсумкового контролю)

До підсумкового контролю допускаються студенти які за результатами поточного контролю отримали не менше 35 балів. Усі студенти, що отримали 34 балів і менше, не допускаються до складання підсумкового контролю і на підставі укладання додаткового договору, здійснюють повторне вивчення дисципліни впродовж наступного навчального семестру. За результатами підсумкового контролю (диференційований залік/екзамен) студент може отримати 40 балів. Студенти, які під час підсумкового контролю отримали 24 бали і менше, вважаються такими, що не здали екзамен/диференційований залік і повинні йти на перездачу.

Загальна семестрова оцінка з дисципліни, яка виставляється в екзаменаційних відомостях оцінюється в балах (згідно з **Шкалою оцінювання знань за ЄКТС**) і є сумою балів отриманих під час поточного та підсумкового контролю.

Шкала оцінювання знань за ЄКТС:

Оцінка за національною шкалою	Рівень досягнень, %	Шкала ECTS
Національна диференційована шкала		
Відмінно	90 – 100	A
Добре	83 – 89	B
	75 – 82	C
Задовільно	67 – 74	D
	60 – 66	E
Незадовільно	35 – 59	FX
	0 – 34	F
Національна недиференційована шкала		

Зараховано	60 – 100	-
Не зараховано	0 – 59	-

Студенти, які не з'явилися на заліки/екзамени без поважних причин, вважаються такими, що одержали незадовільну оцінку.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література:

1. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування : навч. посіб. Київ, 2019. 456 с.
2. Балабан П. Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Харків. Світ Книг. 2018. 452 с.
3. Божкова В. В., Башур Т. О. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. Суми: ВДТ «Університетська книга». 2017. С. 125.
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
5. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємства: Навчальний посібник. Київ. Центр навчальної літератури. 2016. С. 780.
6. Комерційне товарознавство. Навчальний посібник В. Орлова, О. Сергеева, Ольга Кузьменко, В. Павлова, Г. Рижкова, Л. Гончар. Київ: КОНДОР, 2018.
7. Міжнародна торгівля: конспект лекцій навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: К.О. Кузнецова, В.В. Чорній, О.С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 191 с.
8. Організація торгівлі : підручник / В. В. Апопій та ін. Київ, 2019. 632 с.
9. Паливода А. В. Правила торгівлі: збірник нормативних документів з питань торгівлі. Київ : Атіка, 2020. 236 с.
10. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. В. В. Рокоча, Б. М. Одягайло, В. І. Терехов, С. А. Філатов; під заг. ред. В. В. Рокочої. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.

Додаткова література:

11. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
12. Болтянська Л. О., Ю. О. Прус Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л. О. Болтянська, Ю. О. Прус Мелітополь: Люкс, 2021. 162 с.
13. Дикань В. Л. Біржова діяльність : підручник / В. Л. Дикань, І. Л. Назаренко, Ю. А. Пługіна. – Харків : УкрДУЗТ, 2017. 283 с.
14. Ромашко А.С., Кравець О.М. Торговельна марка: самостійний пошук, підготовка до реєстрації, моніторинг і послуг. Київ, 2016. 168 с.

Електронні інформаційні ресурси:

15. Господарський кодекс України.: веб-сайт. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

16. «Про захист прав споживачів» Закон України (зі змінами і доповненнями відповідно до Закону №82/95-ВР від 2 березня 1995р., Закону № 230/95-ВР від 20 червня 1995р.). веб-сайт. URL: <https://dalnycka-gromada.gov.ua/zakon-ukraini-pro-zahist-prav-spozhyvachiv-11-46-45-14-02-2018>

17. Заруба В.Я. Парфентенко І.А. Маркетинг роздрібної торгівлі. Навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 106 с веб-сайт. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/8bd6d18c-b489-48b9-8dcc-c590262067f4/content>

18. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: навч. посібник / веб-сайт. URL: <http://downknigi.com/b.php?id=7127874>.

19. Перцович Т.О. Івашків Т.С. Логістичні рішення в торгівлі в умовах війни // Актуальні питання у сучасній науці №4 (10) (Серія "Економіка". 2023 в е б - с а й т . U R L : https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/44794/1/O_Tarasenko_APSN_4_2023_FSHN.pdf

20. Як війна вдарила по торгівлі та що зможуть купити українці в магазинах веб-сайт. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-61829345>

21. Вплив війни на зовнішню торгівлю України веб-сайт. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/vplyv-viyny-na-zovnishnyu-torhivlyu-ukrayiny-za-pidsumkamy>

22. Вибратись за паркан: як державі в умовах війни полегшити експорт вітчизняних товарів веб-сайт. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/yak-derzhavi-v-umovah-viyni-polegshiti-eksport-vitchiznyanih-tovariv-12231960.html>

23. Науково-технічний прогрес і його вплив на розвиток торгівлі веб-сайт. <http://um.co.ua/3/3-2/3-28632.html>

24. Івашків Т.С., Перцович Т.О. Становлення та основні ідеї нової кейнсіанської економіки. Інфраструктура ринку. 2023. № 71. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/71-202>

25. Перцович Т.О. Новий стратегічний напрямок маркетингу // «КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ГУМАНІТАРНОЇ ТА ПРИКЛАДНОЇ НАУКИ. ПІСЛЯВОЄННА ВІДБУДОВА УКРАЇНИ»: Мат. VII Міжнародного науково-практичного симпозиума (25 травня 2023р., м.Івано-Франківськ) ЗВО "УКД", С.

26. Григорська Н. М., Перцович Т. О. BEHAVIORAL TARGETING: ВАЖЛИВІСТЬ МЕТОДУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ International scientific-practical conference "Actual problems of science, education and technologies": conference proceedings (Bratislava, Slovakia, July 25, 2023). Bratislava, Slovakia: Scholarly Publisher ICSSH, 2023

27. Перцович Т. О. Електронні вітрини як ефективна складова бізнесу // «ІТ ЕКОСИСТЕМА: ЦИФРОВІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ВІЙНИ» С. 111 Матеріали: I Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (23-24 листопада 2023), ЗВО Університет Короля Данила, м. Івано-Франківськ

28. Перцович Т.О. Логістичний менеджмент як ефективний інструмент конкурентоспроможності підприємства С.193 // Матеріали всеукраїнського науково-педагогічного підвищення кваліфікації Цифровізація вищої освіти та цифрова грамотність: 29 січня – 10 березня 2024 року. Львів – Торунь : Liha-Pres, 2024.

29. Перцович Т.О. Підтримка малого бізнесу в Україні. С. 51 // Матеріали XI Всеукраїнська науково-практична конференція "Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення", Львів: Укр. Академ. друкарства 25 травня 2024

30. Перцович Т. О. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЛОГІСТИКИ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ С.56 С91 Moderní aspekty vědy: XLIV. Díl mezinárodní kolektivní monografie / Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o.. Česká republika: Mezinárodní Ekonomický Institut s.r.o., 2024. str. 454

31. Розумович Н.Ф, Перцович Т.О. Характеристика сутності та практики здійснення міжнародного фінансового менеджменту С. 414 «Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»): журнал. 2023. No 12(26) 2023. С. 783.