



**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни (обов'язкова)**  
**ТОРГІВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО**  
Обсяг освітнього компоненту (3/90)

Освітня програма «Підприємництво та торгівля»  
першого рівня вищої освіти  
Спеціальність – 076 «Організація торгівлі та комерційна логістика»

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА**



**Викладач – Кочнова Ірина Валентинівна,**  
**старший викладач.**

**Контактна інформація:**

- +380676122236;
- e-mail: [igrair13@ukr.net](mailto:igrair13@ukr.net);
- головний корпус, 281 аудиторія.

**Час і місце проведення консультацій:**

Консультації он-лайн за запитом на e-mail:  
[igrair13@ukr.net](mailto:igrair13@ukr.net).

**ОПИС КУРСУ**

Майбутньому фахівцеві варто вивчити теоретичні та практичні основи ведення відповідної підприємницької діяльності. Навчальна дисципліна «Торгівельне підприємництво» спрямована на формування системи знань та вмінь у сфері торгівельного підприємництва для вирішення проблем бізнесу та підвищення конкурентоспроможності фахівців торговельної сфери до сучасних його особливостей в Україні та світі.

**МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

1. **Мета курсу:** є формування професійних компетентностей майбутніх фахівців у торгівельній сфері, змістом яких є теоретичні знання та практичні навички новаторського підходу до створення власної справи, організації та управління підприємницької діяльністю на ринку товарів та послуг, розвиток здатність реалізації професійних повноважень в практичній діяльності.

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



**загальні компетентності:**

- ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
- ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;

**фахові компетентності:**

- СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу;
- СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі;
- СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності;

**результати навчання:**

- РН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності;
- РН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів;
- РН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

**ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

Навчальна дисципліна «Торгівельне підприємництво», як наукова, носить інтегративний характер і перебуває на стику деяких самостійних дисциплін, включаючи економічні, правові, й специфічні галузі знань, оскільки базується на попередніх знаннях із фундаментальних дисциплін. Здобувачі вищої освіти отримують теоретичні знання і практичні навички вироблення основоположних орієнтирів у підприємницькій діяльності, на набуття вмінь аналізувати ринкову інформацію та приймати економічно обґрунтовані рішення в умовах конкуренції та непередбачуваності очікуваних наслідків. Завершується вивчення дисципліни формуванням цілісного уявлення стосовно розвитку бізнесу в Україні.

Пререквізити: «Вступ до спеціальності», «Економіка торгівлі», «Історія торгівлі», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Маркетинг».

**ПЕРЕЛІК ТЕМ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ**

Таблиця 1 – Загальний тематичний план аудиторної роботи

Номер тижня	Теми лекцій, год.	Теми лабораторних/практичних робіт або семінарів, год.
1	2	3
<b>Змістовий модуль 1 Теоретико-методологічні підходи щодо організації та ведення торговельного підприємництва</b>		
1	Тема 1 «Підприємництво як вид господарювання», (2 год.)	Пр. № 1. «Підприємництво як вид господарювання»



		цтва», (2 год.)
2	Тема 2 «Основи торгівельного підприємництва», (2 год.)	Пр. № 2. «Основи торгівельного підприємництва», (2 год.)
3	Тема 3 «Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями діяльності», (2 год.)	Пр. № 3. «Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями діяльності», (2 год.)
4	Тема 4 «Торгова логістика», (2 год.)	Пр. № 4. «Торгова логістика», (2 год.)
<b>Змістовий модуль 2 Практичні аспекти розвитку торговельного підприємництва</b>		
5	Тема 5 «Технологія створення підприємства (власної справи)», (2 год.)	Пр. № 5. «Технологія створення підприємства (власної справи)», (2 год.)
6	Тема 6 «Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика», (2 год.)	Пр. № 6. «Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика», (2 год.)
7	Тема 7 «Підприємницький ризик», (2 год.)	Пр. № 7. «Підприємницький ризик», (2 год.)

## САМОСТІЙНА РОБОТА

Таблиця 2 – План самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Види СР	Кількість годин (СР+ консультування)	Контрольні заходи
1	Підприємництво як вид господарювання	Вивчення сутності та особливостей підприємництва.	6	Аудиторне опитування Тестування.
2	Основи торгівельного підприємництва.	Вивчення сутності та особливостей торгівельного підприємництва.	6	Аудиторне опитування Тестування. Презентувати результати дослідження стану торговельного підприємництва в країнах світу.
3	Види підприємств, їх організаційно-правові форми та напрями діяльності.	Знати методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі.	9	Аудиторне опитування Тестування. Презентація результатів: Приклади методів видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі.
4	Торгова логістика.	Знати суть і зміст логістики торговельного підприємства, визначати склад та особливості основних потоків.	6	Аудиторне опитування Тестування. Презентувати результати: навести приклади компанії у сфері торгової логістики



5	Технологія створення підприємства (власної справи).	Знання функцій та принципів здійснення підприємництва, рушійних сил розвитку підприємництва.	4	Аудиторне опитування Тестування.
6	Бізнес-планування фірми: сутність, роль, методологічні основи, практика.	Обґрунтувати технологію та основні етапі заснування підприємницької справи (Бізнес-план).	6	Презентація: «Вибір та обґрунтування бізнес-ідеї пріоритетного напрямку підприємницької діяльності в сучасних умовах».
7	Підприємницький ризик.	Визначити шляхи та методи зниження ризику у підприємницькій діяльності.	6	Аудиторне опитування. Тестування.
	Разом		62	

## РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ ДЖЕРЕЛА

### Навчально-методичні розробки:

1. Методичні вказівки до проведення семінарських та практичних занять з дисципліни «Торгівельне підприємництво» для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», освітня програма (спеціалізація) Організація торгівлі та комерційна логістика ОС «Бакалавр» денної форми навчання / Укл. ст. викладач І.В.Кочнова. – Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2020. – 24 с.

2. Методичні рекомендації до виконання контрольних робіт з дисципліни «Торгівельне підприємництво» для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», освітня програма (спеціалізація) Організація торгівлі та комерційна логістика ОС «Бакалавр» заочної форми навчання / Укл. ст. викладач І.В. Кочнова. – Запоріжжя, 2019. – 16 с.

3. Методичні вказівки до виконання самостійних робіт з дисципліни «Торгівельне підприємництво» для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», освітня програма (спеціалізація) Організація торгівлі та комерційна логістика ОС «Бакалавр» заочної форми навчання / Укл. ст. викладач І.В. Кочнова. – Запоріжжя, 2019. – 19 с.

4. Кочнова І.В. Торгівельне підприємництво: Опорний конспект лекцій. Запоріжжя, НУ «Запорізька політехніка», 2022. 25 с.

### Літературні джерела:

#### Законодавчі та нормативні документи

1. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». URL: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayinidstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>.

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>.

3. Господарський кодекс України. Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV (Редакція від 01.01.2023). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15.2>.



4. Про захист економічної конкуренції. Закон України від 11.01.2001 № 2210-III.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text>.

5. Про підприємництво. Закон від 07.02.1991 № 698- XII (Редакція від 11.02.2022).  
URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

6. Закон України «Про захист прав споживачів». URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>.

#### **Базова**

1. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник. О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. 432 с.

2. Савицька Н.Л., Мелушова І.Ю., Красноусов А.В., Олініченко К.С. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.

3. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво : навчальний посібник. Київ : Кондорвидавництво, 2017. 112 с.

4. Геммонд Р. Мистецтво роздрібно́ї торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу пер. з англ. Р. Ладохіної. К.: КМ-БУКС. 2019. 416 с.

5. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навч. посібник. 2021. 108 с.

6. Основи підприємництва: Підручник; Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 493 с.

7. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.

8. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст. К.: Центр учбової літератури, 2019. 252 с.

9. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.

#### **Додаткова**

1. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп. 2021. 454с.

2. Геммонд Р. Мистецтво роздрібно́ї торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу пер. з англ. Р. Ладохіної. К.: КМ-БУКС. 2019. 416 с.

3. Поведінка споживача: навчальний посібник Н.М. Бабко, О.В. Мандич, І.О. Севідова та ін. Харків: ХНТУСГ, 2020. 170 с.

4. Менеджмент стартап проектів: підручник. О.А. Гавриш, В.В. Дергачова, М.О. Кравченко, Н.І. Ситник, Ж.М. Жигалкевич, та ін; за заг. ред. О.А. Гавриша. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 337 с.

5. Чан Кім В., Моборн Рене Стратегія Блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. Х.: Клуб семейного досуга, 2018. 384 с.

6. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: Навчальний посібник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін. під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир: Житомирська політехніка, 2023. 280 с.

## **ОЦІНЮВАННЯ**

### **Засоби оцінювання**

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів з дисципліни «Торговельне підприємництво», згідно Рекомендації з навчально-методичного забезпечення у Національному університеті «Запорізька політехніка»<sup>1</sup> є:

<sup>1</sup> Рекомендації з навчально-методичного забезпечення у Національному університеті «Запорізька політехніка» / Укладачі: С.Б. Беліков та ін. Запоріжжя: Навчальний відділ, Навчально-методичний відділ, НУ «Запорізька політехніка». 2019. 18 с.



- залік;
- поточне усне опитування;
- оцінка виконання практичних завдань;
- стандартизовані тести;
- реферати;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- оцінка виконання та захисту контрольної роботи (для студентів заочної форми навчання)
- інші види індивідуальних завдань;
- підсумковий контроль у формі заліку.

### **Критерії оцінювання**

Згідно з Положенням про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка»<sup>2</sup>, контрольні заходи включають в себе вхідний, поточний, рубіжний (модульний, тематичний, календарний), відстрочений, підсумковий та семестровий контроль, а також комплексні контрольні роботи та ректорські контрольні роботи.

Система контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Торгівельне підприємництво» включає в себе поточний, рубіжний та підсумковий контроль.

**Поточний контроль** проводиться під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки здобувачів вищої освіти до виконання конкретної роботи.

Об'єктами поточного контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Торгівельне підприємництво» є:

- відвідування лекційних та практичних занять;
- систематичність та активність роботи під час виконання практичних занять;
- виконання обов'язкових завдань самостійної роботи;
- виконання індивідуальних дослідницьких завдань (за вибором здобувача вищої освіти або викладача);
- участь в конференціях, конкурсах наукових робіт та інноваційних проєктів, олімпіадах.

Для здобувачів вищої освіти денного відділення поточний контроль та оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за наступними напрямками:

- робота на лекціях (присутність на лекційних заняттях, ведення конспекту, участь в експрес-опитуванні (тестуванні); участь у навчальній дискусії);
- робота на практичних заняттях (активність, участь в дискусіях, тощо).

Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією під час проведення заліку і враховуються викладачем при визначенні результатів рубіжного контролю та підсумкової оцінки з дисципліни.

**Рубіжний (модульний, тематичний, календарний) контроль** – це контроль знань здобувачів вищої освіти після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Проводиться у вигляді модульної контрольної роботи або за результатом поточного контролю.

**Підсумковий контроль** з дисципліни проводиться з метою оцінювання результатів навчання на певному освітньому ступені або на окремих його завершених етапах за 100-бальною системою.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

<sup>2</sup> Положення про організацію освітнього процесу Національного університету «Запорізька політехніка» / Укладачі: В. Грешта та ін. НУ «Запорізька політехніка», 2021. 41 с.



**Семестровий контроль** з дисципліни «Торгівельне підприємництво» проводиться у формі семестрового заліку в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені робочим навчальним планом, індивідуальним навчальним планом здобувача вищої освіти.

Підсумкова оцінка із дисципліни, яка виставляється в залікову відомість є сумою балів за різні види навчальної роботи.

Протягом семестру студент проходить два рубіжних контролю по 2-м змістовним модулям, кожний з яких оцінюється за 100-бальною шкалою. Студент може отримати залікову оцінку по дисципліні за результатами поточної роботи та рубіжних контролів відповідно.

Під час контролю враховуються наступні види робіт:

- відвідування лекційних занять (всього 7 занять по 2 бали = 14 балів), відвідування лабораторних занять (всього 7 занять по 2 бали = 14 балів);
- наявність конспекту лекцій – до 20 балів;
- активність роботи студента на лабораторних заняттях оцінюється до 5 балів (всього 7 занять по 5 бали = 35 бали);
- самостійна робота – до 17 балів.

Індивідуальні науково-дослідні завдання:

- підготовка тез доповідей за тематикою розділів дисципліни, виступи на конференціях – 20 балів.

Якщо здобувач вищої освіти не склав залік за поточними результатами та результатами модульного контролю, залік виставляється за результатами оцінювання залікового білету. Контрольні питання до заліку здобувачі вищої освіти можуть знайти в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка» в Методичних вказівках з дисципліни: <https://moodle.zp.edu.ua>.

**Підсумкова оцінка визначається як середня двох контролів за перший та другий змістовні модулі.**

***Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти при поточному оцінюванні знань (модульний контроль)***

Поточне тестування та самостійна робота										
Модуль 1					Модуль 2					
T1	T2	T3	Рубіжний контроль	сума	T4	T5	T6	T7	Рубіжний контроль	сума
20	20	20	40	100	10	10	10	10	60	100
(100+100)/2 = 100 (максимальна поточна оцінка)										

T 1, T 2, ..., T 7 – теми змістовного модуля

Контроль знань здобувачів вищої освіти заочного відділення здійснюється шляхом виконання та подальшого захисту контрольної роботи у вигляді відповідей на питання, що стосуються змісту роботи (максимально 40 балів). Зміст завдань контрольної роботи можна знайти в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка» у Методичних рекомендаціях з дисципліни: <https://moodle.zp.edu.ua>. Під час складання заліку студент відповідає письмово на два питання у заліковому білеті. За кожну правильну відповідь отримує 30 балів максимально. До залікової відомості заносяться результати в балах за 100-бальною шкалою.

### ***Шкала оцінювання***

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
60 – 100	60 – 100	зараховано
1-59	незадовільно	не зараховано



### **ПОЛІТИКИ КУРСУ**

- при вивченні курсу 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)

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

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

