

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»**

**Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу**



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
та навчальної роботи

 А.М. Мартиненко
2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ»

підготовки бакалавра

спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

**Полтава
2024 рік**

Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів спеціальності **076 Підприємництво та торгівля**, першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Складена відповідно до освітньо-професійної програми «Економіка бізнесу» 2024 року.

Розробник: Скрильник А.С., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент.

Погоджено:

Гарант освітньо-професійної програми  О.В. Хадарцев

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

Протокол від «27» серпня 2024 року № 20

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу  М.Б. Чижевська

«27» серпня 2024 року

Схвалено навчально-методичною комісією Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права

Протокол від «29» серпня 2024 року № 1

Голова навчально-методичної комісії ННІФЕУП  Є.А. Карпенко

«29» серпня 2024 року

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни		
		форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
Кількість кредитів – 4	Галузь знань <u>07</u> <u>Управління та адміністрування</u>	обов’язкова		
Загальна кількість годин – 120				
Модулів – 1	Спеціальність <u>076</u> <u>Підприємництво та торгівля</u>	Рік підготовки:		
Змістових модулів – 2		3-й	3-й	3-й
		Семестр		
		5-й	5-й	5-й
Індивідуальне завдання – курсова робота на тему «Оцінка діяльність торговельного підприємства»	Ступінь вищої освіти <u>бакалавр</u>	Лекції		
		24 год.	6 год.	0
		Практичні, семінарські		
		24 год.	6 год.	0
		Лабораторні		
		0 год.	0 год.	0
		Самостійна робота		
		42 год.	78 год.	90 год.
Індивідуальна робота: 30 год.				
Вид контролю: екзамен				

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

- для денної форми навчання – 48/72;
- для заочної форми навчання – 12/108;
- для дистанційної форми навчання – 0/120

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Навчальна дисципліна «Економіка торгівлі» відноситься до складу обов'язкових компонент освітньої програми бакалавра зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля».

Мета навчальної дисципліни - формування у студентів системного уявлення про економічні основи функціонування підприємств торгівлі в умовах ринкової економіки, набуття знань та практичних навичок щодо ефективного управління торговельною діяльністю, оцінки економічної ефективності торговельних процесів, а також розвиток економічного мислення, що дозволить обґрунтовано аналізувати ринкову кон'юнктуру, приймати раціональні управлінські рішення та адаптуватися до змін у бізнес-середовищі.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей:

ІК - Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сфері підприємницької, торговельної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності (ЗК)	
ЗК2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях
ЗК5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій
ЗК8	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Спеціальні (фахові) компетентності спеціальності (СК)	
СК1	Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності
СК2	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур
СК3	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин
СК5	Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.
СК7	Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, та торговельних структур.
СК10	Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.
СК11	Здатність аналізувати, оцінювати, обирати і застосовувати ефективні методи та інструменти ведення бізнесу, визначати перспективні напрямки і шляхи розвитку підприємництва та торгівлі, обґрунтовувати доцільність їх реалізації.

3. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумови для вивчення дисципліни «економіка торгівлі» є навчальні дисципліни, які мають бути вивчені студентами раніше: маркетинг, ціна та ціноутворення.

Вивчення курсу базується на законах України, указах Президента України, постановах Кабінету Міністрів України та інших нормативних актах та документах, які регулюють та впливають на економічну діяльність підприємства.

4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ З ДИСЦИПЛІНИ

Формулювання результатів навчання базується на результатах навчання, визначених освітньою програмою (програмних результатах навчання) спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Програмні результати навчання:

ПРН1	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях
ПРН2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
ПРН4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.
ПРН5	Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.
ПРН7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.
ПРН9	Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.
ПРН11	Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.
ПРН12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.
ПРН13	Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.
ПРН15	Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.
ПРН17	Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.
ПРН20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням ризиків.
ПРН22	Визначати і застосовувати ефективні методи та інструменти ведення бізнесу, визначати та обґрунтовувати перспективні напрямки і шляхи розвитку підприємництва та торгівлі.

5. КРИТЕРІЙ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.

Мінімальний поріг рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати в мінімальну позитивну оцінку числової (рейтингової) шкали.

Сума балів	Значення ЄКТС	Оцінка	Критерій оцінювання	Рівень компетентності
90 – 100	A	Відмінно	Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних	Високий, що повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій

			ситуаціях. Власні пропозиції Здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін.	програми дисципліни.
82 – 89	В	Добре	Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною.	Достатній , що забезпечує Здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач.
74 - 81	С	Добре	Здобувач загалом добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідають робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та використовує для рішення характерних/типових практичних завдань на професійному рівні. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають ускладнення.	Достатній , конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни.
64 - 73	Д	Задовільно	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	Середній , що забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни.
60 – 63	Е	Достатньо	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень; володіє основними положеннями на рівні, який визначається як мінімально допустимий. Правила вирішення практичних завдань з використання м основних теоретичних положень пояснюються з труднощами. Виконання практичних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та	Середній , що є мінімально допустимим у всіх складових навчальної дисципліни.

			взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	
35 - 59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання екзамену/заліку	Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни Здобувач виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних і лабораторних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача відсутні.	Низький, не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни.
0 – 34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Здобувач повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Здобувач не допущений до здачі екзамену/заліку.	Незадовільний, Здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни.

6. Засоби діагностики результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

- екзамен;
- тестування;
- курсова робота;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- аналітичні звіти, реферати.

7. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль I. «Економіка торгівлі як сфера обігу та виду економічної діяльності».

Тема 1. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку

Характеристика споживчого ринку як економічної категорії та структурованої частини економіки. Види товарних ринків за різними ознаками. Споживчий попит як форма прояву потреби та елемент ринку. Поняття кон'юнктури споживчого ринку та методичні засади її оцінювання. Інфраструктура споживчого ринку, її специфіка та роль у забезпеченні його розвитку. Роль торгівлі у забезпеченні розвитку споживчого ринку.

Практичне заняття №1

Тема 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні суспільного розвитку

Економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі як сфери обігу. Функції торгівлі як сфери обігу. Місце і роль торгівлі в економіці та на споживчому ринку. Форми організації та види торгівлі на сучасному етапі. Сутність, особливості, види та класифікація послуг в сфері торгівлі.

Практичне заняття №2

Тема 3. Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібної торгівлі

Сутність та види оптової торгівлі. Її основні та допоміжні функції. Характеристика окремих типів оптових посередників. Збутова діяльність товаровиробників. Фірмова торгівля. Особливості формування оптових цін. Роздрібна торгівля, її сутність та призначення. Види і функції роздрібної торгівлі.

Практичні заняття № 3,4

Тема 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі

Поняття, роль та форми зовнішньої торгівлі. Економічний механізм здійснення зовнішньої торгівлі. Фактори, що визначають тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі. Стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в Україні. Роль зовнішньої торгівлі у поповненні ресурсів торговельних підприємств.

Практичне заняття №5

Змістовий модуль II. «Економіка торговельного підприємства»

Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності

Типологія суб'єктів торговельної діяльності за різними класифікаційними ознаками. Особливості створення та економічні засади функціонування торговельних підприємств в Україні. Права та обов'язки суб'єктів торговельної діяльності. Економічні умови функціонування торговельних підприємств. Напрями та види діяльності торговельного підприємства.

Тема 6. Товарооборот торговельного підприємства. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства

Сутність та значення товарообороту підприємства як показника господарської діяльності торговельного підприємства. Показники, що характеризують товарооборот торговельного підприємства. Аналіз його обсягу та структури. Оцінка критичних обсягів діяльності торговельного підприємства. Планування обсягу та структури товарообороту торговельного підприємства. Економічний зміст товарних ресурсів та товарних запасів торговельного підприємства. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів. Сутність, призначення, принципи та методи розробки нормативів товарних запасів. Обґрунтування обсягу і структури надходження товарів. Оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів.

Практичні заняття №6,7

Тема 7. Персонал торговельного підприємства

Особливості праці в підприємствах торгівлі. Характеристика трудових ресурсів торговельного підприємства. Поняття, показники та методи оцінки продуктивності праці робітників торговельного підприємства. Фактори, що визначають продуктивність праці на підприємствах торгівлі. Форми і системи оплати праці та матеріальне стимулювання на підприємствах торгівлі. Аналіз використання персоналу торговельного підприємства. Планування показників з праці торговельного підприємства.

Практичне заняття №8

Тема 8. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства

Активи як економічні ресурси торговельного підприємства, їх сутність, класифікація та особливості. Поняття, склад та класифікація необоротних активів. Основні фонди торговельного підприємства: поняття, класифікація та оцінка. Види їх зносу. Амортизація основних фондів. Аналіз стану та ефективності використання основних фондів торговельного підприємства. Оборотні активи торговельного підприємства: економічна сутність та класифікація. Обґрунтування планового обсягу активів підприємства: завдання, етапи та методи. Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад та джерела формування. Формування власного капіталу торговельного підприємства: його функції, джерела формування, особливості. Планування обсягу та структури капіталу підприємства: сутність, етапи та методи.

Практичне заняття № 9

Тема 9. Доходи та витрати торговельного підприємства

Економічна сутність, склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства. Вплив цінової політики підприємства на формування комерційного доходу від реалізації товарів. Показники, що характеризують обсяг та рівень комерційного доходу від реалізації товарів торговельного підприємства. Фактори, що впливають на формування його обсягу та складу. Методи обґрунтування планового обсягу доходів торговельного підприємства. Економічна природа поточних витрат торговельного підприємства, їх класифікація та складові. Показники, що характеризують поточні витрати та витрати обігу

торговельного підприємства, особливості їх розрахунку в торгівлі та її підгалузях. Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень поточних витрат торговельного підприємства. Методика та послідовність аналізу поточних витрат торговельного підприємства. Методи обґрунтування плану витрат обігу торговельного підприємства в цілому та за окремими групами витрат

Практичне заняття №10,11

Тема 10. Результативність, ефективність та конкурентоспроможність діяльності торговельного підприємства

Сутність, функції та значення прибутку торговельного підприємства. Вихідні передумови та методика аналізу прибутку торговельного підприємства. Методика обґрунтування прибутку на плановий період. Системи оподаткування торговельного підприємства. Планування формування та розподілу чистого прибутку торговельного підприємства. Поняття ефекту та ефективності. Показники ефективності діяльності торговельного підприємства. Сутність конкурентоспроможності підприємства. Фактори, що визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на споживчому ринку. Оцінка конкурентоспроможності конкретного торговельного підприємства. Обґрунтування заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Практичне заняття №12

8. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	денна форма навчання					
	усього	у тому числі				
		лек.	пр.	лаб.	інд.	сам.
Модуль 1						
Змістовий модуль I. «Економіка торгівлі як сфера обігу та виду економічної діяльності»						
Тема 1. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку	8	2	2	–	–	4
Тема 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні суспільного розвитку	8	2	2	–	–	4
Тема 3. Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібної торгівлі	12	4	4	–	–	4
Тема 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі	8	2	2	–	–	4
Разом за змістовим модулем 1	36	10	10	0	0	16
Змістовий модуль II. «Економіка торговельного підприємства»						
Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності	10	2	2	–	2	4
Тема 6. Товарооборот торговельного підприємства. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	14	2	2	–	8	2
Тема 7. Персонал торговельного підприємства	12	2	2	–	2	6
Тема 8. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства	14	2	2	–	6	4
Тема 9. Доходи та витрати торговельного підприємства	18	4	4	–	6	4
Тема 10. Результативність, ефективність та конкурентоспроможність діяльності торговельного підприємства	16	2	2	–	6	6
Разом за змістовим модулем II	84	14	14	0	30	26
Усього годин	120	24	24	0	30	42

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	заочна форма навчання					
	усього	у тому числі				
		лек.	пр.	лаб.	інд.	сам.
Модуль 1						
Змістовий модуль I. «Економіка торгівлі як сфера обігу та виду економічної діяльності»						
Тема 1. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку	8	–	–	–	–	8
Тема 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні суспільного розвитку	8	–	–	–	–	8
Тема 3. Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібної торгівлі	12	2	2	–	–	8
Тема 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі	10	–	–	–	–	10
Разом за змістовим модулем 1	38	2	2	0	0	34
Змістовий модуль II. «Економіка торговельного підприємства»						
Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності	8	–	–	–	2	6
Тема 6. Товарооборот торговельного підприємства. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	20	2	2	–	8	8
Тема 7. Персонал торговельного підприємства	8	–	–	–	2	6
Тема 8. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства	18	2	2	–	6	8
Тема 9. Доходи та витрати торговельного підприємства	14	–	–	–	6	8
Тема 10. Результативність, ефективність та конкурентоспроможність діяльності торговельного підприємства	14	–	–	–	6	8
Разом за змістовим модулем II	82	4	4	0	30	44
Усього годин	120	6	6	0	30	78

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	дистанційна форма навчання					
	усього	у тому числі				
		лек.	пр.	лаб.	інд.	сам.
Модуль 1						
Змістовий модуль I. «Економіка торгівлі як сфера обігу та виду економічної діяльності»						
Тема 1. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку	8	–	–	–	–	8
Тема 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні суспільного розвитку	8	–	–	–	–	8
Тема 3. Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібної торгівлі	10	–	–	–	–	10
Тема 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі	10	–	–	–	–	10
Разом за змістовим модулем 1	36	0	0	0	0	36
Змістовий модуль II. «Економіка торговельного підприємства»						
Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності	11	–	–	–	2	9
Тема 6. Товарооборот торговельного підприємства. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	17	–	–	–	8	9
Тема 7. Персонал торговельного підприємства	11	–	–	–	2	9
Тема 8. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства	15	–	–	–	6	9
Тема 9. Доходи та витрати торговельного підприємства	15	–	–	–	6	9
Тема 10. Результативність, ефективність та конкурентоспроможність діяльності торговельного підприємства	15	–	–	–	6	9
Разом за змістовим модулем II	84	0	0	0	30	54
Усього годин	120	0	0	0	30	90

9. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ заняття	Назва теми	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
1	Семінарські заняття не передбачені			
2				
...				

10. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ заняття	Тема практичного заняття	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
1	2	3	4	5
1	Тема 1. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку Актуальні завдання розвитку пропозиції споживчих товарів. Тенденції розвитку торговельної інфраструктури в Україні та основні чинники, що їх визначають.	2	0	0
2	Тема 2. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні суспільного розвитку Місце та роль торгівлі в розвитку товарно-грошових відносин в період функціонування ринку.	2	0	0
3	Тема 3. Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібної торгівлі Особливості торговельної діяльності в підприємствах оптової торгівлі. Сучасний стан та основні тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі. Проблеми розвитку підприємств оптової торгівлі в сучасних умовах.	2	2	0
4	Тема 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі Роль зовнішньої торгівлі в поповненні ресурсів торговельних підприємств. Фактори, що визначають тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі.	2	0	0
5	Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності Сутність показників товарообороту, які використовують в процесі обліку, аналізу та планування. Основні фактори, що визначають обсяг, структур і перспективу розвитку товарообороту підприємства.	2	0	0
6,7	Тема 6. Товарооборот торговельного підприємства. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства Оптимізація товарних запасів – важлива умова ефективної роботи підприємства торгівлі. Стратегія управління товарними запасами торговельного підприємства.	4	2	0
8	Тема 7. Персонал торговельного підприємства Специфіка праці робітників підприємств торгівлі. Продуктивність праці та резерви її зростання в підприємствах роздрібної торгівлі.	2	0	0
9	Тема 8. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства Майнові ресурси торговельного підприємства в сучасних економічних умовах: формування та використання. Фінансові ресурси торговельного підприємства в сучасних економічних умовах: формування та використання.	2	2	0

1	2	3		
10, 11	Тема 9. Доходи та витрати торговельного підприємства Доходи торговельного підприємства Стратегічне управління доходами підприємств торгівлі. Принципи цінової політики підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання. Економічна природа поточних витрат торговельного підприємства, їх характеристика та регулювання. Найважливіші напрямки раціоналізації та економії витрат торговельного підприємства.	4	0	0
12	Тема 10. Результативність, ефективність та конкурентоспроможність діяльності торговельного підприємства Оцінка результативності діяльності торговельного підприємства Фактори та шляхи підвищення результативності підприємств торгівлі. Зовнішні фактори, що впливають на прибутковість підприємств торгівлі. Державна політика оподаткування торговельних підприємств. Економічна та соціальна ефективність діяльності підприємств торгівлі. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності діяльності торговельного підприємства. Закордонний (провідний) досвід підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Ринковий механізм підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі різних форматів.	2	0	0
	Усього	24	6	0

11. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

№ заняття	Назва теми	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
1	Лабораторні заняття не передбачені			
2				
...				

12. САМОСТІЙНА РОБОТА

Метою самостійної роботи студента є: навчитися користуватися бібліотечними фондами і каталогами, працювати з історичними та літературними джерелами, складати конспекти, аналізувати матеріал, порівнювати різні наукові концепції та робити висновки.

Види самостійної роботи студента:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- підготовка до практичних занять;
- підготовка до поточного тестування;
- відвідування консультацій (згідно графіку консультацій кафедри);
- підготовка до складання диференційованого заліку за контрольними питаннями.

**Питання
для самостійного вивчення студентами**

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
1	2	3	4	5
1	Проблеми підтримки та сприяння діяльності національного товаровиробника.	1	2	4
2	Закон попиту. Особливості формування попиту на споживчі товари і послуги.	1	2	2
3	Роль послуг у розвитку торгівлі.	1	2	2
4	Сутність, природа та особливості послуг в галузі торгівлі.	1	2	2
5	Сучасний стан та основні тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі.	1	2	2
6	Проблеми розвитку підприємств роздрібної торгівлі в сучасних умовах.	1	2	2
7	Міжнародна торгівля послугами. Їх класифікація згідно міжнародного валютного фонду.	2	4	4
8	Економічна сутність та функції торговельного підприємства.	2	4	4
9	Проблеми розвитку підприємств торгівлі в сучасних умовах.	1	2	2
10	Тendenції розвитку нових форматів торгівлі в Україні.	1	2	2
11	Основні фактори, що визначають обсяг, структур і перспективу розвитку товарообороту підприємства.	2	4	4
12	Методичні підходи до регулювання структури товарообороту з метою створення умов для одержання необхідного розміру прибутку.	1	2	2
13	Розширення джерел постачання товарних ресурсів споживчих товарів в сучасних умовах.	1	2	4
14	Закупівельна політика підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання.	1	2	2
15	Оптимізація партії постачання ресурсів товарів в підприємствах торгівлі.	1	2	2
16	Регулювання оплати праці керівників підприємств галузі торгівлі.	1	2	2
17	Сучасні тенденції в оплаті праці в торгівлі.	2	4	4
18	Напрями інтенсифікації відтворення і шляхи кращого використання основних фондів підприємств торгівлі за нормальних умов господарювання.	1	2	2
19	Зарубіжний досвід обґрунтування методу амортизаційних відрахувань у торгівлі.	1	2	4
20	Сучасні форми обліку та методи оцінки основних фондів підприємства.	2	4	4
21	Самофінансування підприємств торгівлі за нормальних умов господарювання.	2	2	4
22	Внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів.	2	2	4
23	Зовнішні джерела поповнення власних фінансових ресурсів.	2	4	4
24	Позикові ресурси підприємства та необхідність їх використання в діяльності підприємств торгівлі.	2	4	4
25	Джерела фінансування поточних витрат торговельного підприємства.	2	4	4
26	Особливості формування доходів торговельного підприємства в умовах падіння попиту на споживчі товари.	1	2	2

27	Вплив специфіки торговельної діяльності на формування цінової політики.	2	2	4
28	Зміст цінової політики підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання.	1	2	2
29	Динаміка суми та рівня прибутку торговельних підприємств різних форм власності та організаційно-правових форм за останнє десятиріччя в Україні.	2	4	4
30	Порівняльний аналіз конкурентоспроможності підприємств торгівлі різних форматів за сучасних умов економічного розвитку України.	1	2	2
	Усього	42	78	90

13. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

(30 годин)

Метою індивідуальних завдань, що враховують навчальні потреби та можливості кожного конкретного студента, є систематизація, узагальнення, закріплення та розширення теоретичних знань, котрі студенти одержують у процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці. Такі завдання створюють умови для як найповнішої реалізації творчих можливостей тих студентів, які виявили особливі здібності в навчанні та нахил до науково-дослідної роботи й творчої діяльності. Індивідуальні завдання виконуються студентами самостійно під керівництвом викладачів.

Видом індивідуальної роботи студента є виконання курсової роботи за індивідуальним завданням, яке видається викладачем. Курсова робота виконується студентами у термін, визначений навчальним планом, з метою перевірки якості отриманих теоретичних знань, уміння систематизувати одержану інформацію, проводити аналіз предметної області, а також розробляти управлінські рішення та оцінювати їх ефективність. Це сприятиме формуванню у кожного з них наукового і творчого потенціалу, необхідного майбутнім фахівцям. Курсова робота складається з наступних розділів:

1. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства.
2. Економічна характеристика оптової торгівлі та роздрібної торгівлі.
3. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства.
4. Доходи торговельного підприємства. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.
5. Оцінка ефективності діяльності та конкурентоспроможності торговельного підприємства

Структура курсової роботи носить стандартизований характер, повинна мати певну логіку побудови, послідовність і завершеність та визначена методичними вказівками до виконання курсової роботи. Захист курсової роботи проводиться перед комісією у складі двох-трьох викладачів кафедри за участю керівника курсової роботи.

14. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Як один з словесних методів навчання, лекції з дисципліни припускають усне викладення матеріалу, що відрізняється великою смістю, ніж розповіді, великою складністю логічних побудов, образів, доказів і узагальнень.

В ході лекції використовуються прийоми усного викладення інформації та наочного зображення структурно-логічних схем, таблиць, графіків, активізації мислення студентів, прийоми забезпечення логічного запам'ятовування, переконання, аргументації, доказів, класифікації, систематизації і узагальнення. Найкращім прикладом може бути лекція-діалог.

Практичні методи навчання охоплюють надто широкий діапазон різноманітних виглядів діяльності навчання. Під час використання практичних методів навчання застосовуються прийоми: постановка завдання, планування його виконання, оперативного

Широко застосовуються індуктивні методи при вивченні технічних приладів і виконанні практичних завдань. Індуктивними методами вирішується багато математичних задач, особливо коли викладач вважає необхідним самостійно підвести студентів до засвоєння деякої більш узагальненої формули.

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні та практичні заняття, а також самостійну роботу.

1. Оцінювання знань студента під час практичних занять.
2. Проведення поточного контролю.
3. Захист курсової роботи.
4. Проведення підсумкового екзамену.

Підсумковий контроль – екзамен, проводиться в письмовій формі під час екзаменаційної сесії за умови виконання графіку навчального процесу при наявності рейтингової оцінки за теоретичний курс 25 і більше балів. Екзамен проводиться відповідно навчального плану в формі тестування, вирішення задачі та висвітлення теоретичного питання.

**Нарахування балів з навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» за видами робіт
денна форма навчання**

	<i>Перелік тем</i>											
<i>Види робіт/контролю</i>	<i>Тема 1.</i>	<i>Тема 2.</i>	<i>Тема 3.</i>	<i>.Тема 4.</i>	<i>Тема 5.</i>	<i>Тема 6</i>	<i>Тема 7</i>	<i>Тема 8.</i>	<i>Тема 9.</i>	<i>Тема 10.</i>		
	<i>Практичне заняття</i>											
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
<i>Опитування</i>			1			1		1		1		
<i>Тестування</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<i>Виконання практичних завдань</i>	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
<i>Виконання завдань самостійної роботи</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<i>Всього за темами</i>	4	4	5	4	4	8	5	4	8	4		
<i>Екзамен</i>	50											
<i>Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни</i>	100											

Бали	Критерії оцінювання
1	Питання розкрито повністю, що свідчить про відмінне засвоєння матеріалу відповідно вказаних програмних результатів навчання. Студент вільно володіє науково-понятійним апаратом.
0,5	Механічне відтворення матеріалу з деякими помилками, неточності у використанні науково-понятійного апарату.
0	Відсутність відповіді на теоретичне питання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти.

Бали	Критерії оцінювання
1	Виконано завдання практичної роботи в повному обсязі, належним чином оформлено висновки, в яких відображено здатність до практичного застосування отриманих знань.
0,5	Виконано завдання практичної роботи із несуттєвими помилками або не в повному обсязі, оформлено висновки, які частково розкривають практичне завдання.
0	Не виконано практичну роботу або виконано із суттєвими помилками.

- кожна правильна відповідь оцінюється у фіксовану кількість балів ($0,1 \times 10 = 1$);
- правильність відповідей перевіряється відповідно до ключа тестів.

Бали	Критерії оцінювання
1	Виконання завдань самостійної роботи здійснене у повному обсязі, не містить помилок, що дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти на високому рівні.
0,5	Виконання завдань самостійної роботи здійснене не у повному обсязі, містить несуттєві помилки, що дає можливість оцінити рівень формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти як достатній.
0	Завдання самостійної роботи не виконано та/або результати не відповідають поставленим завданням та/або завдання виконано із суттєвими помилками.

Види робіт/контролю	Перелік тем											
	Тема 1.	Тема 2.	Тема 3.	Тема 4.	Тема 5.	Тема 6	Тема 7	Тема 8.	Тема 9.	Тема 10.		
	Практичне заняття											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Опитування			1				1				1	
Тестування	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Виконання практичних завдань			2				2				2	
Виконання завдань самостійної роботи	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Всього за темами	4	4	6	4	4	8	4	4	4	8	4	4
Екзамен	50											
Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни	100											

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Бали	Критерії оцінювання
2	Виконано завдання практичної роботи в повному обсязі, належним чином оформлено висновки, в яких відображено здатність до практичного застосування отриманих знань.
1	Виконано завдання практичної роботи із несуттєвими помилками або не в повному обсязі, оформлено висновки, які частково розкривають практичне завдання.
0	Не виконано практичну роботу або виконано із суттєвими помилками.

Оцінювання тестування:

- кожна правильна відповідь оцінюється у фіксовану кількість балів ($0,1 \times 10 = 1$);
- правильність відповідей перевіряється відповідно до ключа тестів.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи

Бали	Критерії оцінювання
1	Виконання завдань самостійної роботи здійснене у повному обсязі, не містить помилок, що дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти на високому рівні.
0,5	Виконання завдань самостійної роботи здійснене не у повному обсязі, містить несуттєві помилки, що дає можливість оцінити рівень формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти як достатній.
0	Завдання самостійної роботи не виконано та/або результати не відповідають поставленим завданням та/або завдання виконано із суттєвими помилками.

Нарахування балів з навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» за видами робіт дистанційна форма навчання

Види робіт/контролю	Перелік тем											
	Тема 1.	Тема 2.	Тема 3.	Тема 4.	Тема 5.	Тема 6		Тема 7	Тема 8.	Тема 9.		Тема 10.
	Практичне заняття											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Контрольна робота	18				32							
Екзамен	50											
Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни	100											

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи №1

Бали	Критерії оцінювання
15-18	Відповідь надана у письмовій формі, повна (не менше 90% потрібної інформації) та правильна.
11-14	Відповідь надана у письмовій формі, достатньо повна (не менше 75% потрібної інформації) або повна з незначними неточностями.
7-10	Відповідь надана у письмовій формі, неповна (не менше 60% потрібної інформації) з несуттєвими помилками.
4-6	Відповідь надана у письмовій формі, коротка (менше 30% потрібної інформації) із помилками.
1-3	Відповідь надана у письмовій формі, коротка (менше 15% потрібної інформації) із суттєвими помилками
0	Відповідь відсутня.

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи №2

Бали	Критерії оцінювання
27-32	Відповідь надана у письмовій формі, повна (не менше 90% потрібної інформації) та правильна.
20-26	Відповідь надана у письмовій формі, достатньо повна (не менше 75% потрібної інформації) або повна з незначними неточностями.
13-19	Відповідь надана у письмовій формі, неповна (не менше 60% потрібної інформації) з несуттєвими помилками.
7-12	Відповідь надана у письмовій формі, коротка (менше 30% потрібної інформації) із помилками.
1-6	Відповідь надана у письмовій формі, коротка (менше 15% потрібної інформації) із суттєвими помилками
0	Відповідь відсутня.

Шкала та критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти результатами складання екзамену

Вид завдання	Бали	Критерії оцінювання
1. Питання. (макс. 10 балів)	9-10	Питання розкрито повністю, відповідь обґрунтована, логічно побудована, що свідчить про високий засвоєння матеріалу відповідно вказаних програмних результатів навчання.
	6-8	Питання розкрито, матеріал викладено у логічній послідовності, відповідь правильна або із незначними неточностями, що свідчить про достатній рівень засвоєння матеріалу відповідно вказаних програмних результатів навчання.
	3-5	Питання розкрито в цілому, відповідь містить несуттєві помилки, що свідчить про середній рівень засвоєння матеріалу відповідно вказаних програмних результатів навчання.
	0-2	Механічне відтворення матеріалу із суттєвими помилками, що не може свідчити про формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти.
2. Тестування	0-20	Кожна правильна відповідь оцінюється у фіксовану кількість балів ($1 \times 20 = 20$), правильність відповідей перевіряється відповідно до ключа тестів.
3. Практичне завдання	16-20	Завдання вирішено повністю та правильно, виклад рішення здійснено чітко, у логічній послідовності, відповідь обґрунтована, що свідчить про високий рівень засвоєння матеріалу відповідно до програмних результатів навчання та здатності його застосування під час вирішення практичних завдань.
	11-15	Завдання вирішено правильно або із незначними неточностями, виклад рішення здійснено у логічній послідовності, відповідь достатньо обґрунтована, що свідчить про достатній рівень засвоєння матеріалу відповідно до програмних результатів навчання та здатності його застосування під час вирішення практичних завдань.
	6-10	Завдання вирішено, однак рішення містить помилки, порушена логічність викладу матеріалу, що свідчить про середній рівень засвоєння теоретичного матеріалу відповідно до програмних результатів навчання та здатності його застосування під час вирішення практичних завдань.
	0-5	Відсутнє вирішення завдання або вирішення з суттєвими помилками, що не може свідчити про формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти.

Шкала і критерії оцінювання результатів виконання та захисту курсової роботи

Виконання		Захист
звістовної частини	оформлення	
0-50	0-10	0-40

Захист курсової роботи є **обов'язковим**.

За умови відсутності хоча б однієї частини чи інших складових елементів, передбачених методичними рекомендаціями, курсова робота **до захисту не допускається**.

Змістова частина	
36-50	Робота виконана з дотриманням вимог нормативних документів та Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт. В роботі здійснений глибокий та ґрунтовний аналіз проблеми, яка досліджується, використані сучасні вітчизняні та закордонні джерела літератури, наведені результати власного дослідження, проведеного на високому рівні, отримані результати обґрунтовані, поставлені в роботі завдання досягнуті повністю. Робота містить обґрунтовані висновки, які чітко корелюються з поставленими завданнями, надані переконливі рекомендації.
21-35	Робота виконана з дотриманням вимог нормативних документів та Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт. Поставлені завдання виконані повністю, тема роботи розкрита, аналіз стану проблеми здійснено на середньому рівні, в основному з використанням вітчизняних джерел літератури; наведені результати власного дослідження, які проведені на середньому рівні; отримані результати, зроблені висновки та рекомендації обґрунтовані, але не повною мірою або непереконливо, простежується нечіткість відповідності висновків поставленим завданням та проведеним дослідженням.
6-20	Робота виконана в цілому з дотриманням вимог нормативних документів та Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт. Формально, поставлені завдання в переважній більшості виконані, тема роботи розкрита на достатньому рівні, але спостерігаються недоліки змістового характеру; аналіз стану проблеми проведено поверхнево, з використанням лише вітчизняних джерел літератури, без опрацювання або з незначним опрацюванням сучасних джерел. Наведені результати власного дослідження містять неглибоке обґрунтування або не обґрунтовані; висновки правильні, але не повні або не повною мірою забезпечується їх відповідність поставленим завданням та/або проведеним дослідженням, рекомендації в переважній більшості непереконливі.
0-5	Робота не відповідає вимогам Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт. Тема роботи не розкрита. Розділи виконані із суттєвими помилками, поверхнево; практична частина роботи не відповідає поставленим у роботі завданням. Висновки та пропозиції не відповідають темі роботи та поставленим завданням чи проведеному дослідженню та/або сучасним вимогам, та/або відсутні, частково відсутні, помилково визначені, не корелюють між собою.
Оформлення	
9-10	Матеріал структурований, повністю відповідає вимогам Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт в частині оформлення, викладений чітко, стисло, зрозуміло. Текст, ілюстрації, таблиці виконані з використанням текстових та графічних редакторів. Ілюстративний матеріал повністю та з високою наочністю розкриває та доповнює зміст роботи.

6-8	Матеріал структурований, відповідає вимогам Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт в частині оформлення, викладений чітко, стисло, зрозуміло, але текст містить стилістичні помилки та/або незначні невідповідності вимогам. Текст, ілюстрації, таблиці виконані з використанням текстових та графічних редакторів. Ілюстративний матеріал повністю, але з недостатньою наочністю та/або точністю розкриває та доповнює зміст роботи.
3-5	Матеріал структурований, в цілому відповідає вимогам Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт в частині оформлення, однак викладений не стисло, не чітко, текст містить граматичні та/або стилістичні помилки. Ілюстративний матеріал не повністю та/або недостатньо наочно розкриває та доповнює зміст роботи.
0-2	Структура та оформлення роботи в цілому не відповідають вимогам Методичних рекомендацій до виконання курсових робіт. Матеріал викладено нечітко, не стисло, текст містить значну кількість граматичних та/або стилістичних помилок. Ілюстративний матеріал не сприяє розкриттю та доповненню змісту роботи.
Захист	
31-40	Здобувач під час захисту демонструє вміння застосовувати глибокі теоретичні знання для практичного вирішення актуальних питань; вільно формулює основні положення роботи та дає правильні, змістовні, розгорнуті, логічно побудовані відповіді на питання; вільно, на високому рівні обґрунтовує рішення поставлених у роботі завдань; повністю та глибоко володіє матеріалом. Відповіді можуть містити незначні неточності, які здобувач зумів повністю виправити після того, як на них було акцентовано увагу з боку членів комісії. Високий рівень якості виконаного практичного завдання.
21-30	Здобувач під час захисту в цілому демонструє вміння застосовувати теоретичні знання для практичного вирішення актуальних питань; вільно формулює основні положення роботи, володіє матеріалом та обґрунтовує рішення поставлених у роботі завдань на середньому рівні. Відповіді на питання повні, логічні, але містять незначні неточності, які здобувач не зумів повністю виправити після того, як на них було акцентовано увагу з боку членів комісії. Рівень якості виконання практичного завдання середній.
11-20	Здобувач під час захисту володіє змістом роботи та обґрунтовує запропоновані рішення поставлених у роботі завдань на достатньому рівні. Відповіді на запитання нечіткі, неповні, порушена логічність їх викладення, містять помилки та неточності, які здобувач не зумів виправити після того, як на них було акцентовано увагу з боку членів комісії. Рівень якості виконаного поставленого завдання достатній: не повною мірою розкриває зміст роботи, містить неточності та/або помилки.
0-10	Здобувач під час захисту не володіє або частково, на низькому рівні володіє змістом роботи, не демонструє здатність обґрунтувати рішення поставлених у роботі завдань. Відповіді на запитання відсутні, фрагментарні або із суттєвими помилками, які здобувач не зумів виправити після того, як на них було акцентовано увагу з боку членів комісії. Рівень якості виконання практичного завдання низький: порушена логічна послідовність викладення основних положень розрахунків, містить суттєві помилки.

Оцінювання знань (рейтингова оцінка) з навчальної дисципліни здійснюється за сумою балів, отриманих у процесі вивчення дисципліни, приведена до 100-бальної шкали. За рейтинговою оцінкою визначають також оцінку ECTS (від A до F) та національну оцінку «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно» згідно з обов'язковою для всіх навчальних дисциплін таблицею:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Рейтингова оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A – відмінно	5 – відмінно
82 – 89	B – дуже добре	4 – добре
74 – 81	C – добре	
64 – 73	D – задовільно	3 – задовільно
60 – 63	E – достатньо	
35 – 59	FX – незадовільно з можливістю повторної атестації	2 – незадовільно
0 – 34	F – незадовільно з обов’язковим повторним вивчення дисципліни	

Правила модульно-рейтингового оцінювання знань

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них:

– при підсумковому контролі у вигляді екзамену 50 балів відведено на поточний контроль, а 50 балів – на підсумковий (для допуску до екзамену необхідно мати не менше 25 балів поточної успішності).

1. Поточний контроль. Бали, отримані впродовж семестру, за видами навчальної діяльності розподіляються наступним чином (розподіл орієнтовний):

- робота на практичних заняттях (відповіді на заняттях, виконання практичних завдань, а в разі їх пропусків з поважної причини – індивідуальні співбесіди на консультаціях за темами відповідних занять) – до 50 балів.

Присутність на лекціях і семінарах не оцінюється в балах. Пропуски занять підлягають обов’язковому відпрацюванню в індивідуальному порядку під час консультацій. Пропущене заняття має бути відпрацьоване впродовж двох наступних тижнів, при тривалій відсутності студента на заняттях з поважної причини встановлюється індивідуальний графік відпрацювання пропусків, але не пізніше початку екзаменаційної сесії.

Студент, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 25 балів у випадку екзамену), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

2. Підсумковий контроль Підсумковим контролем є екзамен. Він здійснюється відповідно до вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті імені Юрія Кондратюка»

17. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Конспект лекцій для самостійного вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» усіх форм навчання / Укл. Скрильник А.С. – Полтава: НУПП, – 2021. – 197 с.

2. Методичні вказівки до курсової роботи з дисципліни “Економіка торгівлі” для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» усіх форм навчання / Укл. Скрильник А.С. – Полтава: НУПП, – 2021. – 29 с.

18. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

№	ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ
1	Економіка торгівлі : навч. посіб. / [Н.О. Власова, В.А. Гросул, О.А. Круглова, М.В. Чорна та ін.] ; за ред. Н.О. Власової. – Х. : Світ Книг, 2014. – 473 с.
2	Економіка торговельного підприємства : навч. посібник / Н.А. Мазур, І.В. Семенець, І.А. Лопашук. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. – 192 с
3	Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. – Х. : ХДУХТ, 2015. – с. 221.
4	Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях) : навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, А.М. Носуліч, Н.М. Новікова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 228 с.
5	Височин І. В. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. / І. В. Височин, Н. М. Новікова, І. М. Вавдійчик. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 428 с.
6	Організація власного бізнесу: навч. посіб.: за ред. к.е.н. доц. Є.В. Ткача. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2023. 264 с.
7	Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність-3: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2018. — 472 с.
8	Чевганова В.Я., Сосновська О.О., Міняйленко І.В. Бізнес-діагностика: навч. посібник для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» другого рівня вищої освіти. Полтава: Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, 2018. 200 с
9	Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2021 р. 344 с
10	Економіка підприємства [Текст] : підручник / за заг. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2021. – 765 с.

Допоміжна

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Податковий кодекс України від 02.10.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
4. Закон України «Про захист економічної конкуренції» : прийнятий Верховною Радою України 11 січ. 2001 р. № 2210-III. Редакція від 11.08.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/406-18/ed20130704>.
5. Внутрішня торгівля в Україні: монографія / А.А.Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко та ін. За заг. наук. ред. А.А.Мазаракі. - К., Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
6. Оптова торгівля України: монографія / А.А.Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч. За заг. ред. А.А.Мазаракі. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208с.
7. Цибульська Е. Оцінка бізнесу та його складових: навч. посібник. К.: Кондор, 2020. 364 с
8. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Х.: Харк. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 354 с.
9. Ефективність системи управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації: монографія / Харків. ін-т фінансів ; за заг. ред. Г. О. Дорошенка. - Харків: НТМТ, 2014. - 424 с.

10. Ricketts M. The Economics of Business Enterprise: An Introduction to Economic Organisation and the Theory of the Firm. 4th ed. – Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2019. – 680 p.

11. Скрильник А.С. Вектори детінізації зайнятості та розвитку торговельних підприємств: вітчизняна практика та європейський досвід / Скрильник А.С., Метелиця А.С. // Ефективна економіка - №1, 2018. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6846>

12. Скрильник А.С. Оцінювання ємності споживчого ринку товарів і послуг в містах України / А.С. Скрильник, Я.П. Мотієнко, Т.В. Мирошніченко / Ефективна економіка. 2019. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6846>

19. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Дистанційний курс навчальної дисципліни «Економіка торгівлі»:

URL: <https://dist.nupr.edu.ua/course/view.php?id=4361>

2. Державна служба статистики України. Офіційний вебсайт.

URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>