

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

заступник ректора ХНАДУ

професор _____ Гладкий І.П.

“ ___ ” _____ 20__ року

ПРОГРАМА

навчальної дисципліни _____ **Основи торгової діяльності** _____
(назва навчальної дисципліни згідно навчального плану)

підготовки _____ **бакалавр** _____
(назва освітньо-кваліфікаційного рівня)

галузі знань _____ **07 «Управління та адміністрування»** _____
(шифр і назва галузі знань)

спеціальності _____ **076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльності»** _____
(шифр і назва напрямку підготовки)

кваліфікація _____ **«бакалавр з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності»** _____
(шифр і назва спеціальності)
(шифр _____ 22 _____)
(за ОПП чи № навчального плану)

Розроблено та внесено: _____ кафедру економіки і підприємництва
(повне найменування кафедри)

Розробники програми: _____ доцент кафедри економіки і підприємництва, к.е.н., доцент
_____ Кирчата Ірина Миколаївна
(посада, науковий ступінь, вчене звання, ПІБ розробників)

Обговорено та рекомендовано до затвердження на засіданні кафедри
Протокол № 1 від “29” серпня 2017 р.
(номер) (та дата протоколу)

Завідуючий кафедрою д.е.н., професор _____ Іванілов О.С.
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ завідувача кафедри)

“Узгоджено”

Декан _____ факультету управління та бізнесу _____
(повна назва факультету, де читається дисципліна)

професор _____ Дмитрієв І.А.
(вчене звання) (підпис) (ПІБ декана)

“ ” _____ 20 року
(день) (місяць) (рік)

© _____, 2015 рік

© _____, 2015 рік

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни “Основи торгової діяльності” складена відповідно до освітньо-кваліфікаційної характеристики та навчального плану підготовки бакалавра галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльності».

1. Мета, предмет та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою вивчення навчальної дисципліни є: набуття спеціальних теоретичних знань щодо організації і технології торговельної діяльності та навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі за сучасних умов господарювання.

1.2 Предметом вивчення навчальної дисципліни є: сучасні концепції, методичні підходи щодо забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі за умов конкуренції; опанування методичним інструментарієм здійснення аналізу організації роздрібною і оптовою торгівлі, розробки рекомендацій щодо її вдосконалення і підвищення ефективності

1.3 Основними завданнями вивчення навчальної дисципліни є: здобуття теоретичних знань з питань розвитку роздрібною торговельною мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу в магазинах, організації гуртової торгівлі, торгівлі на біржах і аукціонах, ; вивчення зарубіжного досвіду організації торгівлі та формування критичного осмислення доцільності й можливості його використання у практиці торгівлі України; набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності організації торгівлі та наслідків управлінських рішень, що приймаються

1.4 По завершенні вивчення дисципліни студенти повинні:

знати:

- сутність розвитку роздрібною торговельною мережі, складської мережі;
- поняття технологічного процесу в магазинах і на складах, тарообігу;
- технологічного процесу в магазинах;
- організацію гуртової, роздрібною торгівлі, торгівлі на біржах і аукціонах;
- організацію процесу продажу товарів, обслуговування покупців;
- здійснення розрахункових операцій у сфері торгівлі.

уміти:

- оцінювати економічну ефективність діяльності торговельного підприємства;
- здійснювати аналіз організації роздрібною і оптовою торгівлі;
- розробляти рекомендації щодо вдосконалення і підвищення ефективності організації роздрібною і оптовою торгівлі;
- здійснювати аналіз зовнішньої торгівлі підприємства.

Міждисциплінарні зв'язки: Економічна теорія, Макроекономіка, Мікроекономіка, Маркетинг, Економіка підприємства, Підприємництво і бізнес-культура.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни
	денна форма навчання
Кількість кредитів - 3 Кількість годин - 90	<u>обов'язкова</u> (нормативна, за вибором ВНЗ, за вибором студента)
Семестр викладання дисципліни	<u>3</u> (порядковий номер семестру)
Вид контролю:	<u>залік</u> (залік, екзамен)
Розподіл часу:	
- лекції (годин)	16
- практичні, семінарські (годин)	16
- лабораторні роботи (годин)	-
- самостійна робота студентів (годин)	58
- курсовий проект (годин)	-
- курсова робота (годин)	-
- розрахунково-графічна робота (контрольна робота)	-

2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗДІЛ 1. ТОРГІВЛЯ ЯК СФЕРА ОБІГУ ТА РІЗНОВИД ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 1. Загальна характеристика торгівлі, її роль у забезпеченні суспільного розвитку

- 1.1 Торгівля в системі ринкових відносин: сутність та основні функції.
- 1.2 Співвідношення понять «торгівля та торгова діяльність».
- 1.3 Споживчий ринок товарів та послуг: характеристика та складові
- 1.4 Форми і види торгівлі в системі торгових відносин.

Тема 2. Торгові підприємства: формування та оцінка ресурсів

- 2.1 Сутність і задачі торгових підприємств
- 2.2 Проблеми розвитку торгівлі та торгових підприємств
- 2.3 Види економічних ресурсів торгових підприємств
- 2.4 Правові аспекти торговельної діяльності

Тема 3. Витрати обігу торгових підприємств

- 3.1 Поняття та класифікація витрат обігу торгових підприємств
- 3.2 Характеристика показників витрат обігу на торгових підприємствах
- 3.3 Аналіз витрат обігу підприємств торгівлі

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Тема 4. Роздрібна торгівля: характеристика та типи підприємств роздрібною торгівлі

- 4.1 Сутність та задачі підприємств роздрібною торгівлі.
- 4.2 Аналіз обсягу, структури та асортименту товарообігу
- 4.3 Товарні запаси підприємств роздрібною торгівлі

Тема 5. Оптова торгівля: характеристика та типи підприємств оптової торгівлі

- 5.1 Сутність та задачі підприємств оптової торгівлі.
- 5.2 Характеристика і аналіз товарообігу підприємств оптової торгівлі

Тема 6. Цінова політика підприємств торгівлі.

- 6.1 Цінова політика підприємств роздрібною торгівлі.
- 6.2 Цінова політика підприємств оптової торгівлі.
- 6.3 Маркетингові рішення на підприємствах торгівлі.

РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Тема 7. Економічні аспекти діяльності торгового підприємства.

- 7.1 Поняття, джерела формування та механізм розподілу доходу торгового підприємства
- 7.2 Аналіз доходів та забезпечення прибутковості підприємств торгівлі

Тема 8. Оцінка ефективності діяльності торгових підприємств

- 8.1 Критерії та показники економічної ефективності діяльності торгових підприємств.
- 8.2 Соціальна ефективність торгової діяльності та її оцінка

3. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

3.1 Базова

1. Абрютіна М. С. Экономический анализ торговой деятельности. Учебное пособие для ВУЗов / М. С. Абрютіна. – М. - 2006.
2. Апопій В. В., Бабенко С. Г., Гончарук Я. А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: підручник / С. Г. Бабенко; За ред. В. В. Апопія, Я. А. Гончарука. – Львів : ЛКА, 2001. – 450 с.
3. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін. Організація торгівлі: підручник / І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.; За ред. В. В. Апопія. - 2-ге вид. – Київ: ЦНЛ, 2005. - 615 с.
4. Апопій В. В. Комерційна діяльність: підруч. / За ред. В. В. Апопія. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
5. Баканов М. И. Экономический анализ в торговле: учеб. пособ. / Под ред. М. И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 336 с.
6. Балабанова Л. В., Сердак О. В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: навчальний посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сердак. – Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. І. Туган-Барановського, 2003. - 156 с.

7. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
8. Бланк І. О. Управління торговельним підприємством: підручник / І. О. Бланк. — М: «Тандем», 1998. – 416 с.
9. Власова Н.О., Гросул В. А., Чирва Ю. Є. Діагностика фінансової кризи підприємств роздрібної торгівлі: монографія / Н. О. Власова, В. А. Гросул, Ю. Є. Чирва. – Харків: ХДУХТ, 2006.– 209 с.
10. Гончарук Я. А. Внутрішня торгівля України: стан і сучасні тенденції розвитку / Я. А. Гончарук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Л.: ЛКА, 2006. – Вип. 21. – 316 с.
11. Гринів Б. В. Аналіз товарообороту підприємств роздрібної торгівлі : навч. посібник / Б. В. Гринів. – Львів : видавництво Львівської комерційної академії, 2005.– 148 с.
12. Дашков Л. П., Пашбухчиянц В. К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник / Л. П. Дашков, В. К. Пашбухчиянц. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-торг. Корпорация «Дашков и К», 2008. – 508 с.
13. Ерохина Л. Н., Башмачников Е. В., Романеева Е. В. Маркетинг в оптовой и розничной торговле: учеб. пособ. / Л. Н. Ерохина, Е. В. Башмачников, Е. В. Романеева. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
14. Жигун Л. А. Менеджмент: современные основы организации контроля на предприятии / Л. А. Жигун. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 469 с.
15. Заярна Н.М. Особливості взаємодії торговельного підприємства із зовнішнім середовищем за ринкових умов господарювання // Вісник ЛКА. – Серія економічна, випуск 28 / Н.М. Заярна.– Львів: Видавництво ЛКА, 2008.
16. Лебедева С. Н. и др. Экономика торгового предприятия: Учебн. по-соб. — Минск: Новое знание, 2001. — 239 с.
17. Марцин В. С. Економіка торгівлі: Підручник. – К: Знання, 2006. – 402 с.
18. Петренко П.Н. Институциональные риски и экономическая безопасность. // Управление риском. №4, 2002.
19. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 376 с.

3.2 Додаткова

20. Петров П. В., Соломатин А. Н. Экономика товарного обращения: учеб. / П. В. Петров, А. Н. Соломатин. – М.: «ИНФРА-М», 2001. – 259 с.
21. Пінішко В. С. Ціно- і тарифотворення: навч. посіб. / В. С. Пінішко. – Л.: Магнолія 2006, 2008. – 303 с.
22. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции : учебник. / Ю. Б. Рубин. – 6-е изд. – М.: Маркет ДС, 2007. – 608 с.
23. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты / Г. В. Савицкая. – М., ИНФРА-М., 2008. – 272 с.
24. Смолін І. В., Лещук Н. М. Стратегія розвитку торговельного підприємства в ринкових умовах: навчальний посібник / І. В. Смолін, Н. М. Лещук. — К.: КДТЕУ, 1998.
25. Соломатина А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник / Под общ. ред. А. Н. Соломатиной. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2002. – 292 с.
26. Хваткин Н. Г. Экономика оптовой торговли продовольствием: учеб. пособ. / Н. Г. Хваткин. – М., Эксмо, 2007. – 400 с.
27. Хопкинс Т. Искусство торговать / Т. Хопкинс. -М.: «Издательство ФАИР», 2006.– 461 с.

28. Черпов Н. В. Отдел оптовых продаж: работа на результат / Н. В. Черпов. – М.: Гросс Медиа, Росбух, 2008. – 208 с.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <www.ukrstat.gov.ua> –.
2. Офіційний веб-сайт Євростату (Eurostat) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>> –

4. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Поточний контроль здійснюється на лекціях у формі опитування; на практичних заняттях - опитування, діалогу, групового обговорення тематичних питань, самостійної та контрольної роботи; у час окремого розкладу занять – за допомогою тестових завдань.

(перелік засобів контролю успішності навчання студентів, які застосовуються: тести, екзаменаційні білети, тощо)

Розробники програми: доцент кафедри економіки і підприємництва, к.е.н., доцент
Кирчата І.М.

(посада, науковий ступінь, вчене звання, ПІБ розробників)

Примітки:

1. Програма навчальної дисципліни визначає її місце і значення у процесі формування фахівця, її загальний зміст, знання та уміння, які набуває студент у результаті вивчення дисципліни. Програма навчальної дисципліни містить у собі дані про обсяг дисципліни (у годинах та кредитах), перелік тем та видів занять, дані про підсумковий контроль тощо.

2. Програма навчальної дисципліни розробляється відповідною кафедрою у 2-х екземплярах на 5 років і затверджується до 30 серпня: 1 екземпляр – у навчальний відділ; 2- екземпляр залишається на кафедрі.

Форма в редакції ХНАДУ затверджена наказом ректора за №__ від __.06.2015 р.