

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

Групи 2ЕПП

ЗАТВЕРДЖУЮ

Перший проректор з НПР

професор _____ С.Я. Ходирев

“ ____ ” _____ 20__ року

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни	<u>Основи торгової діяльності</u> (назва навчальної дисципліни згідно освітньої програми)
підготовки	<u>бакалавра</u> (назва освітньо-кваліфікаційного рівня)
в галузі знань	<u>07 – Управління та адміністрування</u> (шифр і назва галузі знань)
спеціальності	<u>076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u> (шифр і назва спеціальності)
за освітньою програмою¹	<u>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</u> (назва освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми)
мова навчання	<u>державна</u> (мова, на якій проводиться навчання за робочою програмою)

2020 рік

¹ якщо програма навчальної дисципліни розроблена для декількох освітніх програм за даною спеціальністю, то вказуються усі освітні програми

1. Мета вивчення навчальної дисципліни: формування спеціальних теоретичних знань щодо організації і технології торговельної діяльності та навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі за сучасних умов господарювання.

(п.2.2 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року)

2. Передумови для вивчення дисципліни: Економічна теорія, Макроекономіка, Мікроекономіка, Економіка підприємства, Підприємництво і бізнес-культура

(вказати які дисципліни передують її вивчення)

3. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни
	денна форма навчання
Кількість кредитів - 3 Кількість годин - 90	<u>вибіркова (дисципліни професійної підготовки)</u>
Семестр викладання дисципліни	4 (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
- курсова робота (годин)	-
- розрахунково-графічна робота (контрольна робота)	-

4. Очікувані результати навчання з дисципліни

По завершенні вивчення дисципліни студенти повинні:

знати:

- сутність розвитку роздрібної торговельної мережі, складської мережі;
- поняття технологічного процесу в магазинах і на складах, тарообігу;
- технологічного процесу в магазинах;
- організацію гуртової, роздрібної 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 роздрібної і оптової торгівлі;

- розробляти рекомендації щодо вдосконалення і підвищення ефективності

організації роздрібної і оптової торгівлі;

- здійснювати аналіз зовнішньої торгівлі підприємства

(п.2.3 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року, як в освітній програмі)

5. Критерії оцінювання результатів навчання

(п.2.4 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року)

Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS		
	Оцінка за національною шкалою	Оцінка	Критерії
90-100	Відмінно	A	Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані, усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до максимального
80–89	Добре	B	Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального
75-79		C	Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин, деякі практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані недостатньо, усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками
67-74	Задовільно	D	Теоретичний зміст курсу освоєний частково, але прогалини не носять істотного характеру, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань, можливо, містять помилки
60–66		E	Теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, багато передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконані, або якість виконання деяких з них оцінено числом балів, близьким до мінімального.
35–59	Незадовільно	FX	Теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програм навчання навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання)
0–34	Неприйнятно	F	Теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, усі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до якого-небудь значущого підвищення якості виконання навчальних завдань (з обов'язковим повторним курсом)

6. Засоби діагностики результатів навчання: опитування, діалог, групове обговорення тематичних питань, тестові завдання

(п.2.5 листа МОН №1/9-434 від 09 липня 2018 року)

7. Розподіл дисципліни у годинах за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять²

Назва теми лекційного матеріалу	Кількість годин	Назва ПР, ЛР, СЗ,СРС	Кількість годин	Література
	очна		очна	
1	2	3	4	5
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.	2	ПЗ 1. Тематичний семінар: Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності	ПЗ 2	
		СРС 1. Торгівля, її роль у забезпеченні суспільного розвитку. Правові засади торговельної діяльності в Україні.	СРС 6	
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	2	ПЗ 2. Дослідження стану і прогнозування розвитку споживчого ринку, складання балансу попиту та пропозиції	ПЗ 2	
		СРС 2. Систематизація торгових підприємств: організаційно-правова форма і види підприємницької діяльності, види торгових підприємств, вид будівлі, спеціалізація, тип, ступінь концентрації капіталу, форма і вид інтеграції, територіальне розміщення і концентрація.	СРС 6	
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.	2	ПЗ 3. Споживчі фонди населення та їх вплив на роботу торгових підприємств	ПЗ 2	
		СРС 3. Державне регулювання торгової діяльності.	СРС 6	
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	2	ПЗ 4. Витрати обігу торгового підприємства	ПЗ 2	
			СРС 8	

² Якщо дисципліна викладається декілька семестрів, то теми розбивати посеместрово.

1	2	3	4	5
4.3 Товарні запаси підприємств роздрібною торгівлі		СРС 4. Принципи побудови роздрібною торговою мережі. Місцеположення торгових підприємств і утворення згрупованих торгових форматів. Різновиди згрупованих форматів: торгові комплекси, торгові центри і моли.		
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	2	ПЗ 5. Роздрібний товарообіг: Аналіз та оцінка СРС 5. Принципи функціонування оптової торговою мережі. Місцеположення оптових торгових підприємств і утворення згрупованих торгових форматів.	ПЗ 2 СРС 8	
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.	2	ПЗ 6. Оптовий товарообіг: аналіз та оцінка СРС 6. Стратегії конкурентної боротьби. Визначення резервів зростання конкурентоспроможності торгового підприємства	ПЗ 2 СРС 8	
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	2	ПЗ 7. Оцінка матеріально-технічної бази торгового підприємства СРС 7. Аналіз конкурентної позиції торгового підприємства на ринку, оцінка конкурентоспроможності.	ПЗ 2 СРС 8	
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	2	ПЗ 8. Доходи торгової організації: формування та оцінка СРС 8. Поняття, джерела формування та механізм розподілу прибутку торгового підприємства. Напрями підвищення ефективності роботи торгових підприємств	ПЗ 2 СРС 8	
Усього за семестр	16	ПР	16	
		СРС	58	
УСЬОГО за дисципліну	16		74	

8. Орієнтовна тематика індивідуальних та/або групових занять³

(за наявності)

9. Форми поточного та підсумкового контролю: 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. Підсумковий контроль з дисципліни – залік.

10. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint

(за потреби)

11. Рекомендовані джерела інформації

11.1 Базова

1. 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.

2. Берман Б. А., Эванс Дж. Розничная торговля: стратегический подход / Б. А. Берман, Дж. Эванс / пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Издат. дом «Вильямс», 2003. – 1184 с.

3. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

4. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навч. посібник / Н. О. Власова, 212 О. А. Круглова, В. А. Гросул, М. В. Чорна та ін.; за ред. Н. О. Власової. – Х. : Світ книг, 2014. – 473 с.

5. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності : Навч. посіб. 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.

6. Королевич, Н. Г. Экономика торговли : практикум / Н. Г. Королевич. – Минск : БГАТУ, 2010. – 72 с.

7. Козерод Л.А. Экономика торгового предприятия : учеб. пособие / Л. А. Козерод. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2012. – 175 с. : ил.

8. Экономика торгового предприятия: навч. посіб. для студ. доньєв. но заоч. форм учебы направления подготовки. «Экономика п-ва» /Л.В. Фролова, М.И. Головинов, О.В. Воскобоева, Л.В. Шаруга /М-во образования и науки Украины, Донец. нац ун-т экономики и торговли им. М. Туган-барановского, кафедра экономики п-ва, – Донецк: [ДОННУЕТ], 2010. – 274 с.

11.2 Додаткова

9. Лебедева С. И. Экономика торгового предприятия: учеб. пособ. / С. И. Лебедева, Н. А. Казиначикова, А. В. Гавриков. – 5-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2007. – 240 с. 4

³ Вказується орієнтовна тематика КП, КР, ргр, якщо вони передбачені навчальною програмою

10. Лігоненко Л. О. Трансформаційні процеси в торгівлі Україні в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовський та ін.; за ред. Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2009. – 334 с.

11. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.

12. Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник / Под общ. ред. А. Н. Соломатиной. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА - М, 2009. – 292 с.

13. Торговельне підприємництво : монографія / за наук. ред. С. В. Князя. – Л. : «Львівська Політехніка», 2015. – 724 с.

14. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник / І. В. Юрко. – К. : Центр учб. л-ри, 2014. – 232 с.

15. Управління грошовими потоками торговельних підприємств з використанням збалансованої системи показників [Електронний ресурс] : монографія / А. П. Грінько [та ін.] ; Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків : [б. в.], 2015. - 338 с.

11.3. Інформаційні ресурси

1. Господарський кодекс України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Податковий кодекс України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

3. Сайт Державної регуляторної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>

4. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.me.gov.ua>.

5. Сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Сайт Державної служби України з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consumer.gov.ua/default.aspx>

7. Сайт Державної фіскальної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sfs.gov.ua>

9. Офіційний сайт Світової організації торгівлі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org/>.

Розроблено та внесено: _____ кафедра «Економіки і підприємництва»
(повне найменування кафедри)

Розробник програми: доцент, к.е.н.
(посада, наук. ступінь, вчене звання)

_____ Кирчата І.М.
(підпис) (ІПБ розробників)

Обговорено та рекомендовано до затвердження на засіданні кафедри
 Протокол № __ від «__» _____ 20__ р.
 (номер) (та дата протоколу)

Завідувач кафедрою д.е.н., професор _____
 (науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ завідувача кафедри)

Погоджено⁴
Декан факультету управління та бізнесу
 (повна назва факультету, де читається дисципліна)

д.е.н, професор _____ Дмитрієв І.А.
 (наук. ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ декана)

«__» _____ 20__ року
 (день) (місяць) (рік)

© _____, 2020 рік
 © _____, 2025 рік

Примітки:

Робоча 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 відповідно до листа МОН України за №1/9-434 від 09 липня 2018 року затверджена Методичною радою ХНАДУ 26 вересня 2018 року протокол №1

⁴ якщо програма навчальної дисципліни розроблена для декількох освітніх програм за вказаною спеціальністю, то погодження робиться з кожною випускаючою кафедрою.
 Підпис погодження не повинен знаходитись на окремому аркуші.