

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Економіка торгівлі»

на 2023-2024 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	2 курс. Обов'язкова навчальна дисципліна
Освітня програма/спеціалізація	Підприємництво, торгівля та логістика
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну науковий ступінь Миколенко І.Г., д.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем і вчене звання посада

Контактний телефон	50-92-05
Електронна адреса	mykolenkoinna@ukr.net
Розклад навчальних занять	https://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 08.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	http://www2.el.puet.edu.ua/st/course/view.php?id=3188

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Основною метою вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» формуванні у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, економічних характеристик окремих видів торговельної діяльності, господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі, змісту окремих напрямів цієї діяльності підприємств торгівлі, змісту окремих напрямів цієї діяльності та їх взаємозв'язку, системи показників, що її характеризують.
Тривалість	3 кредити ЄКТС/90 годин (лекції 16 год., практичні заняття 20 год., самостійна робота 54 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом у вигляді виконання додаткових завдань
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; виконання самостійних завдань; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: ПМК (екзамен).
Базові знання	Курс вимагає базових знань з MS Excel.
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
--------------------------------------	---

<p>ПР01. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і логістики й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.</p> <p>ПР05. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування баз даних у сфері підприємництва, торгівлі та логістики.</p>	<p>ЗК02. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>СК14. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо</p>
--	--

<p>ПР012. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних та логістичних структур.</p> <p>ПР018. Знати основи обліку та оподаткування підприємницької, торговельної діяльності та сфері логістики.</p> <p>ПР019. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та логістичних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.</p> <p>ПР020. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і логістичних структур з урахуванням ризиків</p>	<p>створення, функціонування підприємницьких, торговельних та логістичних структур.</p> <p>СК20. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній діяльності та сфері логістики.</p> <p>СК22. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та логістики з урахуванням ризиків.</p>
--	---

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Торгівля як вид економічної діяльності, її засади, форми, характеристика та товарооборот		
Тема 1. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні (лекції – 2 год, практичні – 2 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 2. Економічна характеристика роздрібно та гуртової торгівлі. (лекції – 2 год, практичні – 2 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 3. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі. (лекції – 2 год, практичні – 2 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 4. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку. (лекції – 2 год, практичні – 2 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності. Паролі. (лекції – 2 год, практичні – 6 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Модуль 2. Ресурси торговельного підприємства та ефективність їх використання		
Тема 6. Трудові ресурси торговельного підприємства. Примітки. Виправлення. (лекції – 2 год, практичні – 2 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, модульна контрольна робота.	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання. Написання модульної контрольної роботи.
Тема 7. Фінансові ресурси (капітал) підприємства. (лекції – 2 год, практичні – 2 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, теоретичне опитування	Виконати індивідуальні завдання.
Тема 8. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства. (лекції – 2 год, практичні – 4 год)	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, виконання індивідуальних завдань, модульна контрольна робота.	Виконати індивідуальні завдання

Інформаційні джерела

«Кондор», 2018. 620 с.

«Кондор», 2020. 620 с.

1. A., Li, X., Wang, Y. and Shi, M. (2023), Can customization promote product innovation in the global B2B market? Evidence from export manufacturing firms from emerging markets, *International Marketing Review*, Vol. ahead-of-print No. ahead-ofprint. <https://doi.org/10.1108/IMR-10-2021-0316>

2. Anupam Nanda, Yishuang Xu, Fangchen Zhang How would the COVID-19 pandemic reshape retail real estate and high streets through acceleration of E-commerce and digitalization? *Journal of Urban Management* 2021. Volume 10, Issue 2. P. 110-124.

3. Dhruv Grewal, Dinesh K.Gauri, Anne L.Roggeveen, RajSethuraman. Strategizing Retailing in the New Technology Era. *Journal of Retailing*. 2021. Volume 97, Issue 1. P. 6-12.

4. Dinesh K.Gauri, Rupinder P.Jindal, Brian Ratchford Edward Fox and other. Evolution of retail formats: past, present, and future. *Journal of Retailing*. 2021. Volume 97, Issue 1. P. 42-61.

5. Kononenko, L.V. & Yurchenko, O.V. (2021) Sotsyalnaia sostavliaiushchaia yntehyrovannoï otchetnosty

[Social component of integrated reporting]. The VIII International Science Conference «Problems and tasks of modernity and approaches to their solution», March 02 – 05, Tokyo, Japan. Pp. 43 - 46

6. Marshall Fisher , Ananth Raman. The New Science of Retailing: How Analytics are Transforming the Supply Chain and Improving Performance. Boston, MA, United States. Harvard Business Review Press. 2010. 272 p.

7. Swinburn, B. A. et al. The global syndemic of obesity, undernutrition, and climate change: The Lancet Commission report. Lancet 393, 791–846 (2019).

8. Yip, G. (2021). Does COVID-19 Mean the End for Globalization? Forbes, January 8th. Available from: <https://www.forbes.com/sites/imperialinsights/2021/01/08/does-covid19-mean-the-end-for-globalization/?sh=160ba1a6671e>

9. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6689/1/Торговельне%20підприємництво.pdf>

10. Бердар М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К: ЦНЛ, 2019. 352 с.

11. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.

12. Бойчик І.М., Собко О.М., Сляк Г.І. Рівень та якість торговельного обслуговування: сутність та співвідношення понять. Інноваційна економіка. 2021. № 3-4. С. 118-123.

13. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія / О.Г.Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін.; керівник авт. Колективу і наук. ред. О.Г.Білорус.К.:КНЕУ 2021. 625 с.

14. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім

15. Кононенко, Л. В. Трансформування міжнародної торгівлі в умовах глобалізації і цифровізації економіки. Наука і техніка сьогодні. 2022. № 5 (5). С. 110-121.

16. Краснокутська Н.С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств: монографія / Н.С. Краснокутська, І.Г. Бубенець, О. Є Чатченко. Х.: «Лідер», 2015. 175 с.

17. Крикавський Є. В. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посіб Львів: Видавництво “Львівська політехніка”, 2020. 804 с.

18. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.

19. Мокляк М.В., Сафонов М.С., Максименко Є.М. Аналіз методів формування асортиментної політики торгового підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. Вип.27. С.204-209. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2019/27_2019_ukr/33.pdf

20. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг. К.: ЦНЛ. 2019. 384 с.

21. Олініченко К.С. Товарні запаси в роздрібних торговельних підприємствах. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?...2...PDF/...pdf

22. Організація торгівлі: підручник. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. К.: ЦНЛ. 2019. 632 с.

23. Підприємництво і торгівля: навч. посібник. Волинчук Ю.В. та ін. Київ: Видавничий дім

24. Разінкова М. Ю. Міжнародний розвиток бізнесу: проблеми та шляхи їх вирішення. Економічний простір. 2019. № 151. С. 91-100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escros_2019_151_10

25. Рокочка В.В., Алькема В.Г., Терехов В.І., Одягайло Б.М., Ковтонюк К.В та інші. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок»., 2018. 698 с.

26. 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.

27. Сахно Є.Ю., Дорош М.С., Ребенко А.В. Менеджмент сервісу: теорія та практика. К.: ЦНЛ. 2019. 328 с.

28. Юрко І.В. Торговельне підприємство: навчальний посібник, Київ: Центр учбової літератури, 2018. 232 с.

29. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. вид. 2-ге перероб. і доп. К: Видавництво Ліра-К, 2020. 596 с.

30. Яскал О.О., Яскал І.В., Лопашук І.А. Економіка та організація торгівлі: практикум. Чернівці: Черн. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 132 с.

1. Сайт Державної регуляторної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>
2. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.me.gov.ua>.
3. Сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Сайт Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consumer.gov.ua/default.aspx>
5. Сайт Державної фіскальної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sfs.gov.ua>
6. Офіційний сайт Світової організації торгівлі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org/>
7. Сайт Головне управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/>
8. Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
9. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
10. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
11. Сайт державної фінансової інспекції. URL: <http://www.dkrs.gov.ua>.
12. Сайт з питань ресторанного бізнесу. URL: <http://www.restcon.ru>.
13. Сайт з питань ресторанного бізнесу. URL: <http://www.restoranoff.ru>.
14. Ліга Закон: головний правовий портал України. URL: <http://www.ligazakon.ua>
15. Офіційний сайт Групи світового банку. URL: worldbank.org.
16. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку. URL: unctad.org.
17. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: wto.org.
18. Офіційний сайт Центру ЮНКТАД / СОТ з міжнародної торгівлі. URL: intracen.org.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

MS Excel 2013, 2016.

Дистанційний курс з навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» на платформі «Moodle»

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.

• Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

• Положення про організацію освітнього процесу (<http://puet.edu.ua/public-info/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-proczesu/>)

• Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf)

• Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>)

• Положення про повторне навчання (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf)

• **Політика щодо відвідування.** Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в режимі он-лайн.

• **Політика щодо академічної доброчесності.** Здобувач повинен дотримуватися принципів академічної доброчесності, зокрема недопущення академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації, списування під час поточного, рубіжного та підсумкового контролю. Списування під час контрольних робіт та поточних тестів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:

• Кодекс честі студента (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf)

• Положення про академічну доброчесність (http://puet.edu.ua/wpcontent/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf)

• Положення про запобігання випадкам академічного плагіату <http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannyavyypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>

• **Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:**

- Положення про порядок перерахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf).
- Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf).
- Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>).
- **Політика вирішення конфліктних ситуацій:**
 - Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>)
 - Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidstr.pdf)
- **Політика підтримки учасників освітнього процесу:**
 - Психологічна служба: (<http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>).
 - Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>)
 - Запобігання та виявлення корупції (<http://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>).
 - Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyedivalnosti/>

Таблиця 5 – Розподіл балів за результатами вивчення навчальної дисципліни

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Аудиторна	Характеристика організаційних форм торгівлі та розгляд показників її розвитку	5
	Функції та особливості роздрібної та оптової торгівлі	5
	Визначення техніко-економічних показників використання складів. Режими зберігання окремих товарів на складах	5
	Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібної торговельної мережі	5
	Особливості організації торгівлі на ринках	5
	Трудові ресурси торговельного підприємства	5
	Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібної торговельної мережі	5
	Форми і методи продажу товарів.	5
	МКР 1	10
	МКР 2	10
3. Підсумковий контроль.	Екзамен	40
Усього		100

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

<i>Види робіт</i>	<i>Максимальна кількість балів</i>
Модуль 1: тести (6 балів), практичні роботи (12 балів), індивідуальні завдання (10 балів), поточна модульна робота (10 балів)	38
Модуль 2: практичні роботи (6 балів), індивідуальні завдання (6 балів), поточна модульна робота (10 балів)	22
Екзамен	40
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

<i>Сума балів за всі види навчальної діяльності</i>	<i>Оцінка за шкалою ЄКТС</i>	<i>Оцінка за національною шкалою</i>
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни