

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Факультет економічних наук
Кафедра економіки та підприємництва

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Перший проректор

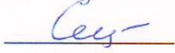

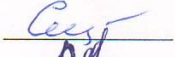
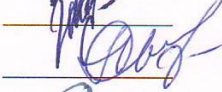

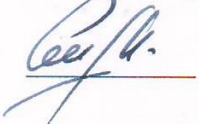
Іщенко Н.М.



“21” viii 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма «Бізнес у сфері послуг»
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Розробник	Семенчук І.М.	
Завідувач кафедри економіки та підприємництва	Кузьменко О.Б.	
Гарант освітньої програми	Семенчук І.М.	
В.о. декана факультету економічних наук	Філімонова О.Б.	
Директор Навчально-наукового інституту післядипломної освіти	Норд Г.Л.	
Начальник НМВ	Шкірчак С.І.	

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показника	Характеристика дисципліни	
Найменування дисципліни	Економіка та організація торгівлі	
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»	
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	
Освітня програма	Бізнес у сфері послуг	
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень	
Статус дисципліни	Нормативна	
Курс навчання	3	
Навчальний рік	2020-2021	
Номер(и) семестрів (триместрів):	Денна форма	Заочна форма
	6 семестр	8, 9 триместр
Загальна кількість кредитів ЄКТС/годин	5 кредитів / 150 годин	
Структура дисципліни: – лекції – семінарські заняття (практичні, лабораторні, півгрупові) – годин самостійної роботи студентів	Денна форма	Заочна форма
	36	8
	36	8
	78	134
Відсоток аудиторного навантаження	52%	11%
Мова викладання	українська	
Форма проміжного контролю (якщо є)	МКР	контрольна робота
Форма підсумкового контролю	іспит	

2. Мета, завдання та результати вивчення дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Економіка та організація торгівлі» є формування системи теоретичних знань з економіки організації торгівлі та набуття практичних навичок аналізу, планування її об'ємів діяльності, економічних ресурсів і фінансових результатів.

Завдання дисципліни:

- вивчення економічного механізму функціонування організації торгівлі;
- освоєння методик планово-економічних розрахунків;
- опанувати вміння самостійно приймати рішення, що охоплюють різні аспекти фінансово-господарської діяльності організації.
- набуття здатності здійснювати управління торгово-технологічними процесами на підприємстві, регулювати процеси зберігання товарів, визначати і мінімізувати витрати матеріальних і трудових ресурсів;
- набуття навичок оцінки економічної ефективності торгівлі.

Передумовами вивчення дисципліни. Вивчення курсу базується на відповідному рівні загальних знань, отриманих під час засвоєння студентами фундаментальних та спеціальних дисциплін спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»: «Економіка підприємства», «Статистика», «Маркетинг», «Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва», «Логістика», «Бізнес-планування та бізнес-процеси у сфері послуг».

У результаті вивчення дисципліни студенту необхідно **знати:**

- основні економічні закони і теорії функціонування сфери торгівлі;
- організаційно-правові форми комерційних організацій і характеристику підприємств торгівлі;
- економічні показники діяльності підприємств торгівлі, зміст і склад товарообігу торгового підприємства;
- сутність і склад основних і обігових коштів підприємства, показники їх ефективності використання;
- принципи і методи управління торгово-технологічними процесами, фактори, що визначають потребу в матеріальних і трудових ресурсах;
- аналіз і оцінку результатів фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі;
- особливості використання програмного продукту «BAS Бухгалтерія» в торгівлі.

Після вивчення курсу студенти повинні **вміти:**

- визначати оптову та роздрібну ціни на один виріб;
- визначати ціну роздрібною торгівлі;
- аналізувати товарооборот в цілому по торговельному підприємству за звітний період та у порівнянні зі встановленим планом;
- розраховувати рівень товарних запасів в днях обороту;
- розраховувати норматив товарного запасу;
- аналізувати динаміку товарообороту магазину;
- визначати вплив чисельності працівників і продуктивності праці на зміну товарообороту торговельного підприємства;
- складати прогноз товарообороту на наступний рік;
- визначати час товарного обертання;
- визначати фактичну товарооборотність запасів продовольчого магазину;
- визначати середньорічну вартість основних фондів;
- розраховувати коефіцієнти оновлення, вибуття, приросту;
- розраховувати суму економії чи перевитрат фонду оплати праці магазину;
- розраховувати максимально можливий для забезпечення беззбиткової роботи підприємства рівень витрат.

Програмні компетентності

Загальні компетентності (ЗК)	
ЗК 7	Здатність працювати в команді.
ЗК 8	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Спеціальні (фахові) компетентності	
СК 1	Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
СК 2	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування бізнесу у сфері послуг, підприємницьких, торговельних і біржових структур.
СК 3	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.
СК 5	Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг у сфері бізнесу, підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.
СК 11	Здатність до прийняття рішень щодо організації та веденні бізнесу у сфері послуг, підприємництва та торгівлі в умовах ризику та невизначеності.

Результати навчання

Шифр результатів навчання	Зміст результатів навчання
ПРН 1	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
ПРН 2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.
ПРН 6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.
ПРН 11	Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.
ПРН 12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.
ПРН 21	Демонструвати здатність до прийняття рішень щодо організації та веденні бізнесу у сфері послуг, підприємництва та торгівлі в умовах ризику та невизначеності.

3. Програма навчальної дисципліни

3.1. Денна форма навчання

№	Теми	Лекції	Практичні (семінарські, лабораторні, півгрупові)	Самостійна робота	Загальний обсяг
Змістовний модуль 1. Економіка торгівлі як виду економічної діяльності					
1	Сутність торгівлі як галузевої економічної системи	2	2	4	8
2	Економіка та організація роздрібної торгівлі	2	2	4	8
3	Економіка та організація оптової торгівлі	2	2	4	8
4	Торгівельне підприємство в системі ринкових відносин	2	2	4	8
5	Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	2	2	4	8
6	Товарооборот торговельного підприємства	2	2	4	8
Змістовний модуль 2. Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності торговельних підприємств					
7	Трудові ресурси торговельного підприємства	2	2	4	8
8	Фінансово-майновий стан торговельного підприємства та методи його оцінювання	2	2	4	8
9	Фінансові результати діяльності торговельного підприємства	2	2	6	10
Змістовний модуль 3. Організація торгівлі					
10	Організація та функціональна структура торгівлі	2	2	4	8
11	Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі	2	2	4	8
12	Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі	2	2	4	8
13	Будова, улаштування і	2	2	4	8

	проектування роздрібних торговельних мереж				
14	Організація торгово-технологічного процесу в магазині	2	2	4	8
15	Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах	2	2	4	8
16	Позамагазинні форми торговельного обслуговування	2	2	4	8
17	Норми і правила торговельного обслуговування	2	2	4	8
18	Автоматизація підприємств оптової та роздрібної торгівлі, сфери послуг	2	2	8	12
Всього за курсом		36	36	78	150

3.2. Заочна форма навчання

№	Теми	Лекції	Практичні (семінарські, лабораторні, півгрупові)	Самостійна робота	Загальний обсяг
1	Економіка торгівлі як виду економічної діяльності	2	2	34	38
2	Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності торговельних підприємств	2	2	34	38
3	Організація торгівлі	2	2	34	38
4	Автоматизація підприємств оптової та роздрібної торгівлі, сфери послуг	2	2	32	36
Всього за курсом		8	8	134	150

4. Зміст навчальної дисципліни Денна форма навчання

4.1. План лекцій

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема: Сутність торгівлі як галузевої економічної системи Лекція № 1</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність торгівлі як сфери економічної діяльності та її функції. 2. Роль торгівлі та завдання її реформування. 3. Функціональна структура сфери торгівлі. 4. Функціональна структурна модель торгівлі.
2	<p>Тема: Економіка та організація роздрібно торгівлі Лекція № 2</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роздрібна торгівля, її сутність, призначення та функції. 2. Характеристика видів роздрібно торгівлі. 3. Основні шляхи подальшого розвитку роздрібно торгівлі України. 4. Послуги у роздрібно торгівлі, їх класифікація.
3	<p>Тема: Економіка та організація оптової торгівлі Лекція №3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Місце та функції оптової торгівлі у сфері товарного обігу. 2. Характеристика та класифікація оптових торговельних підприємств. 3. Види оптових посередників. 4. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.
4	<p>Тема: Торгівельне підприємство в системі ринкових відносин Лекція №4</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Торгівельне підприємство, його ознаки, види діяльності та її обмеження, функції. 2. Характеристика ринку торгового підприємства. 3. Зовнішнє середовище функціонування торгового підприємства . 4. Економічні методи управління діяльністю торговельного підприємства. 5. Державне регулювання діяльності торговельних підприємств.
5	<p>Тема: Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства Лекція №5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність та класифікація товарних запасів торговельного підприємства 2. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства. 3. Структурно-логічна послідовність процесу управління товарними запасами торговельного підприємства . 4. Основні форми та механізм формування товарного забезпечення обороту торговельного підприємства. 5. Оцінка ефективності комерційних угод щодо закупівлі товарів.
6	<p>Тема: Товарооборот торговельного підприємства Лекція № 6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Товарооборот як економічна категорія та економічний показник. 2. Основні форми та види товарообороту торговельного підприємства. 3. Основні фактори, що визначають обсяги, структуру та перспективи розвитку товарообороту торговельного підприємства 4. Базові теоретичні положення управління товарооборотом торговельного підприємства 5. Етапи управління товарооборотом торговельного підприємства

	6. Методичні підходи до аналізу товарообороту торговельного підприємства.
7	<p>Тема: Трудові ресурси торговельного підприємства Лекція № 7</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Специфіка праці в торгівлі. Класифікація персоналу торговельного підприємства. Форми стимулювання праці 2. Поняття продуктивності та ефективності праці працівників в торгівлі 3. Вихідні передумови та завдання управління трудовими ресурсами (персоналом) торговельного підприємства 4. Методика планування витрат на оплату праці працівників торговельного підприємства
8	<p>Тема: Фінансово-майновий стан торговельного підприємства та методи його оцінювання Лекція № 8</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття фінансово-майнового стану торговельного підприємства, мета та завдання його дослідження 2. Фактори, що визначають фінансово-майновий стан торговельного підприємства 3. Сутність та показники оцінки елементів фінансового стану торговельного підприємства 4. Методи комплексного оцінювання фінансово-майнового стану торговельного підприємства
9	<p>Тема: Фінансові результати діяльності торговельного підприємства Лекція № 9</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття та класифікація фінансових результатів діяльності торговельного підприємства 2. Фактори, що визначають обсяг прибутку торговельного підприємства 3. Управління фінансовими результатами діяльності торговельного підприємства 4. Методичний інструментарій аналізу прибутку торговельного підприємства 5. Методичні підходи до обґрунтування плану формування та розподілу прибутку торговельного підприємства .
	<p>Тема: Організація та функціональна структура торгівлі Лекція №10</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формат торгівлі. Параметри форматів торгівлі. 2. Фактори, що впливають на вибір форматів торгівлі. 3. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі. 4. Функціональна та соціальна структура торгівлі, їх характеристика.
	<p>Тема: Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі Лекція №11</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Складові елементи роздрібно торгівельної мережі. 2. Поняттям «торгівельна діяльність» її сутність. 3. Основними параметрами: гіпермаркет, супермаркет, міні-маркет.
	<p>Тема: Організаційна побудова і розвиток роздрібно торгівельної мережі Лекція №12</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні групи приміщень магазину та функціональний зв'язок між ними. 2. Методика розрахунку коефіцієнту заставленої площі та коефіцієнту демонстраційної площі. 3. Основні показники які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібно торгівельної мережі.
	Тема: Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних мереж

	<p>Лекція №13</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні вимоги щодо улаштування будівель магазинів. 2. Сутність товарного складу, складської мережі, складського господарства. 3. Дизайн та імідж магазину.
	<p>Тема: Організація торгово-технологічного процесу в магазині</p> <p>Лекція №14</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність торгово-технологічного процесу магазину. 2. Порядок приймання товарів за кількістю та якістю. 3. Особливості роботи з приймання товарів у магазинах. 4. Способи та системи які застосовуються для викладання товарів у торгових залах магазинів.
	<p>Тема: Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах</p> <p>Лекція №15</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення завдань та функцій магазину. 2. Форми та методи продажу товарів: через прилавок, самообслуговування, за зразками і каталогами. 3. Відмінні властивості та особливості даних шляхів продажу товарів, оцінка їх головних переваг та недоліків на сьогодні.
	<p>Тема: Позамагазинні форми торговельного обслуговування</p> <p>Лекція №16</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців: через дрібнороздрібну мережу і торгові автомати; 2. Позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців: через пересувні засоби торгівлі; 3. Позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців: на ярмарках і базарах; 4. Позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців: поштою.
	<p>Тема: Норми і правила торговельного обслуговування</p> <p>Лекція №17</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Документальне забезпечення суб'єкта господарювання у підпорядкуванні якого є пункт продажу дрібнороздрібною торговельною мережі. 2. Правила обміну товарів у непродовольчих магазинах. 3. Правила використання засобів вимірювання у торговельних об'єктах.
	<p>Тема: Автоматизація підприємств оптової та роздрібною торгівлі, сфери послуг</p> <p>Лекція №18</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Інформаційні технології в торгівлі. 2. Роль програми «BAS Бухгалтерія» 3. Основні функції програми. 4. Управління відносинами з клієнтами, CRM (Customer Relationship Management).

4.2. План практичних (семінарських) занять

№	Тема заняття / план
1	<p>Практичне заняття № 1 Організація та функціональна структура торгівлі</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що таке формат торгівлі. Параметри форматів торгівлі. Фактори, що впливають на вибір форматів торгівлі. 2. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі. 3. Функціональна та соціальна структура торгівлі, їх характеристика.

	<p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання завдань</p>
	<p>Практичне заняття № 2 Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Назвіть складові елементи роздрібної торговельної мережі. 5. Що ви розумієте під поняттям «торговельна діяльність». Які функції торгівлі? 6. Охарактеризуйте за основними параметрами такі формати: гіпермаркет, супермаркет, міні-маркет. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 3 Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Назвіть основні групи приміщень магазину та чи існує між ними функціональний зв'язок? 2. Як розраховується коефіцієнт заставленої площі та коефіцієнт демонстраційної площі? 3. Назвіть основні показники які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торговельної мережі. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
2	<p>Практичне заняття № 4 Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних мереж</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Назвіть основні вимоги щодо улаштування будівель магазинів? 2. Що являє собою товарний склад, складська мережа, складське господарство? 3. Що розуміють під дизайном та іміджем магазину? <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 5 Організація торгово-технологічного процесу в магазині</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що розуміється під торгово-технологічним процесом магазину? 2. Охарактеризуйте порядок приймання товарів за кількістю та якістю та хто повинен проводити роботу з приймання товарів у магазинах? 3. Назвіть способи та системи які застосовуються для викладання товарів у торгових залах магазинів? <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
3	<p>Практичне заняття № 6 Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Які магазинні форми продажу товарів ви знаєте? В чому полягає їх

	<p>відмінність?</p> <ol style="list-style-type: none"> Охарактеризуйте та наведіть приклади позамагазинної форми продажу товарів. Наведіть переваги продажу товарів з відкритою викладкою у порівнянні з традиційним методом продажу. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
4	<p>Практичне заняття № 7 Позамагазинні форми торговельного обслуговування</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> Які позамагазинні форми торговельного обслуговування покупців Ви знаєте? Наведіть приклади об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі. Які закони України регламентують організацію роботи об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі? <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
5	<p>Практичне заняття № 8 Норми і правила торговельного обслуговування</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> Назвіть відповідні документи які повинні бути у суб'єкта господарювання, у підпорядкуванні котрого є пункт продажу дрібнороздрібної торговельної мережі. Назвіть правила обміну товарів у непродовольчих магазинах. Назвіть правила використання засобів вимірювання у торговельних об'єктах? <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
6	<p>Практичне заняття № 9 Сутність торгівлі як галузевої економічної системи</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> Економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі як сфери обігу. Функції торгівлі як сфери обігу. Місце та роль торгівлі в економіці та на споживчому ринку. Форми організації та види торгівлі на сучасному етапі. Функції торгівлі як галузі народного господарства. Сутність, особливості, види та класифікація послуг в торгівлі. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 10 Економічна характеристика оптової торгівлі</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> Сутність та види оптової торгівлі. Її основні та допоміжні функції. Характеристика окремих типів оптових посередників. Збутова діяльність товаровиробників. Фірмова торгівля Особливості формування оптових цін. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
7	<p>Практичне заняття № 11 Економічна характеристика роздрібної торгівлі</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> Роздрібна торгівля, її сутність та призначення.

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Види та функції роздрібної торгівлі. 3. Послуги у роздрібній торгівлі, їх класифікація. 4. Проблеми розвитку підприємств роздрібної торгівлі в сучасних умовах. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
8	<p>Практичне заняття № 12 Товарооборот торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність та значення товарообороту підприємства як показника господарської діяльності торговельного підприємства. 2. Показники, що характеризують товарооборот торговельного підприємства. Аналіз його обсягу та структури. 3. Оцінка критичних обсягів діяльності торговельного підприємства. 4. Планування обсягу та структури товарообороту торговельного підприємства. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 13 Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економічний зміст товарних ресурсів та товарних запасів торговельного підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства. 2. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів. 3. Сутність, призначення, принципи та методи розробки нормативів товарних запасів. 4. Обґрунтування обсягу і структури надходження товарів. 5. Оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 14 Персонал торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особливості праці в підприємствах торгівлі. Характеристика трудових ресурсів торговельного підприємства. 2. Поняття, показники та методи оцінки продуктивності праці робітників торговельного підприємства. 3. Фактори, що визначають продуктивність праці на підприємствах торгівлі. 4. Форми і системи оплати праці та матеріальне стимулювання на підприємствах торгівлі. 5. Аналіз використання персоналу торговельного підприємства. 6. Планування показників з праці торговельного підприємства. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 15 Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Активи як економічні ресурси торговельного підприємства, їх сутність,

	<p>класифікація та особливості.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Основні фонди торговельного підприємства: поняття, класифікація та оцінка. Види їх зносу. Амортизація основних фондів. 3. Оборотні активи торговельного підприємства: економічна сутність та класифікація. 4. Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад та джерела формування. 5. Формування власного капіталу торговельного підприємства: його функції, джерела формування, особливості. 6. Позиковий капітал торговельного підприємства: його класифікація, визначення потреби підприємства в банківських ресурсах. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 16 Фінансові ресурси (капітал) торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад, класифікація та джерела формування. 2. Сутність та класифікація власного та позикового капіталу торговельного підприємства. 3. Управління формуванням капіталу торговельного підприємства. 4. Методичні інструменти аналізу капіталу торговельного підприємства. 5. Планування обсягу та структури капіталу торговельного підприємства. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття № 17 Фінансові результати діяльності торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність, функції та значення прибутку торговельного підприємства. Джерела його утворення. 2. Вихідні передумови та методика аналізу прибутку торговельного підприємства. 3. Методика обґрунтування прибутку на плановий період. 4. Системи оподаткування торговельного підприємства. Аналіз та планування податкових платежів. 5. Планування формування та розподілу чистого прибутку торговельного підприємства. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття №18 Автоматизація підприємств оптової та роздрібною торгівлі, сфери послуг</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Практичне заняття: Практичне застосування програми «BAS Бухгалтерія». 2. МКР

Заочна форма навчання

4.3. План лекцій

№	Тема заняття / план
1	<p>Тема: Економіка та організація торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності</p> <ol style="list-style-type: none">1. Сутність торгівлі як галузевої економічної системи2. Економіка та організація роздрібної торгівлі3. Економіка та організація оптової торгівлі4. Функціональна структура сфери торгівлі.5. Функціональна структурна модель торгівлі
2	<p>Тема: Місце торговельного підприємства в системі ринкових відносин</p> <ol style="list-style-type: none">1. Торгівельне підприємство, його ознаки, види діяльності та її обмеження, функції.2. Характеристика ринку торгового підприємства.3. Зовнішнє середовище функціонування торгового підприємства .4. Економічні методи управління діяльністю торговельного підприємства.5. Державне регулювання діяльності торговельних підприємств.
3	<p>Тема: Товарні запаси та товарооборот торгових підприємств</p> <ol style="list-style-type: none">1. Сутність та класифікація товарних запасів торговельного підприємства.2. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства.3. Структурно-логічна послідовність процесу управління товарними запасами торговельного підприємства.4. Товарооборот як економічна категорія та економічний показник.5. Основні форми та види товарообороту торговельного підприємства.
4	<p>Тема: Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності торговельних підприємств</p> <ol style="list-style-type: none">1. Трудові ресурси торговельного підприємства.2. Фінансово-майновий стан торговельного підприємства та методи його оцінювання.3. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.4. Методичний інструментарій аналізу прибутку торговельного підприємства5. Методичні підходи до обґрунтування плану формування та розподілу прибутку торговельного підприємства

4.4. План практичних (семінарських) занять

№	Тема заняття / план
1	<p>Практичне заняття № 1. Організація та функціональна структура торгівлі</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що таке формат торгівлі. Параметри форматів торгівлі. Фактори, що впливають на вибір форматів торгівлі. 2. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі. 3. Функціональна та соціальна структура торгівлі, їх характеристика. 4. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі 5. Організаційна побудова і розвиток роздрібно торговельної мережі <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
2	<p>Практичне заняття № 2. Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Активи як економічні ресурси торговельного підприємства, їх сутність, класифікація та особливості. 2. Основні фонди торговельного підприємства: поняття, класифікація та оцінка. Види їх зносу. Амортизація основних фондів. 3. Оборотні активи торговельного підприємства: економічна сутність та класифікація. Поняття та особливості їх кругообороту. 4. Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад та джерела формування. 5. Формування власного капіталу торговельного підприємства: його функції, джерела формування, особливості. 6. Позиковий капітал торговельного підприємства: його класифікація, визначення потреби підприємства в банківських ресурсах. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
3	<p>Практичне заняття № 3. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства</p> <p>1. Питання на обговорення:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність, функції та значення прибутку торговельного підприємства. Джерела його утворення. 2. Вихідні передумови та методика аналізу прибутку торговельного підприємства. 3. Методика обґрунтування прибутку на плановий період. 4. Системи оподаткування торговельного підприємства. Аналіз та планування податкових платежів. 5. Планування формування та розподілу чистого прибутку торговельного підприємства. <p>2. Тестові завдання.</p> <p>3. Розв'язання типових задач</p>
	<p>Практичне заняття №4 Автоматизація підприємств оптової та роздрібно торгівлі, сфери послуг</p> <p>1. Практичне заняття: Практичне застосування «BAS Бухгалтерія».</p> <p>2. МКР</p>

4.5. Завдання для самостійної роботи

Самостійна навчальна робота студента є обов'язковою частиною навчального процесу. Самостійна навчальна робота розрахована на формування практичних навичок у роботі студентів зі спеціальною літературою, орієнтація їх на інтенсивну роботу, критичне осмислення набутих знань і глибоке вивчення теоретичних і практичних проблем функціонування й розвитку підприємства.

Самостійна робота складається з розрахунково-аналітичної роботи, яке поєднує дві роботи.

Розрахунково-аналітична робота.

1. Розрахувати товарооборотність по магазину і суму вивільнених (або залучених) в оборот коштів. На підставі індивідуальних даних провести відповідні розрахунки.

Товарні групи	Товарообіг		Фактичні товарні запаси на				Середні товарні запаси	Товарооборотність, дні			
	Квартальний	Середньодобовий	1.10	1.11	1.12	31.12		норма	фактично	відхилення	Вивільнені (залучені) в оборот кошти
Інші товари											
Разом											

2. Розрахувати та проаналізувати норму і норматив товарних запасів на основі індивідуальних даних:

1. План товарообігу на IV квартал майбутнього року становить ____ тис. грн.
2. У торговому залі представлено ____ різновидів;
3. Середня ціна одиниці товару - ____ грн.;
4. У середньому товар завозиться 1 раз в ____ днів.
5. В одній партії надходить ____ різновидів.
6. Страховий запас становить ____% від торгового запасу.
7. Час на приймання та підготовку товару до продажу - ____ дня.

КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ
з дисципліни «Економіки та організації торгівлі»
денна форма навчання

Кількість годин СРС за навчальним планом: 78 годин

Самостійна робота студента – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача. Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам:

Види самостійної роботи	Трудо- місткість (годин)	Планові терміни виконання	Форми контролю	Максимальна кількість балів
<i>Види робіт на семінарських (практичних, лабораторних) заняттях</i>				
1. Підготовка до практичних (семінарських) занять	18	Протягом семестру	Опитування та виконання практичних завдань на групових заняттях та наявність їх в системі Moodle	3,5
2. Вивчення лекційного матеріалу	27	Протягом семестру	Опитування на заняттях	18x0,25=4,5
4. Виконання розрахунково-аналітичної роботи	24	Протягом семестру	Виконане завдання в системі Moodle	10
5. Підготовка до модульного контролю та іспиту	9	Протягом семестру	Аудиторна робота	2x0,5=1
<i>Разом балів за СРС</i>	78			19

Заочна форма навчання

Кількість годин СРС за навчальним планом: 134годин

Самостійна робота студента – виконується в межах групового заняття відповідно до його тематики. Мета полягає у закріпленні і перевірці знань з великих за обсягом матеріалу тем.

Види самостійної роботи	Трудо- місткість (годин)	Планові терміни виконання	Форми контролю	Максимальна кількість балів
<i>Види робіт на семінарських (практичних, лабораторних) заняттях</i>				
1. Підготовка до практичних (семінарських) занять	34	Протягом семестру	Опитування та виконання практичних завдань на групових заняттях та наявність їх в	3,5

Види самостійної роботи	Трудо-місткість (годин)	Планові терміни виконання	Форми контролю	Максимальна кількість балів
			системі Moodle	
2. Вивчення лекційного матеріалу	33	Протягом семестру	Опитування на заняттях	18x0,25=4,5
4. Виконання розрахунково-аналітичної роботи	33	Протягом семестру	Виконане завдання в системі Moodle	10
5. Підготовка до контрольної роботи та іспиту	34	Протягом семестру	Аудиторна робота	2x0,5=1
<i>Разом балів за СРС</i>	134			19

5. Підсумковий контроль

У цьому розділі наведено питання до змістових модулів, «0» варіант модульної контрольної роботи, типові тестові завдання, питання до іспиту, які свідчити про успішність засвоєння матеріалу студентом.

Питання до іспиту

1. Охарактеризуйте економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі як сфери обігу.
2. Назвіть в чому суть функцій торгівлі як сфери обігу.
3. Обґрунтуйте місце та роль торгівлі в економіці та на споживчому ринку.
4. Назвіть форми організації та види торгівлі на сучасному етапі.
5. Охарактеризуйте сутність, особливості, види та класифікація послуг в торгівлі.
6. Обґрунтуйте сутність класифікації підприємств роздрібно торгівлі та дайте характеристику їх видів.
7. Охарактеризуйте типізацію роздрібно торговельної мережі
8. Охарактеризуйте спеціалізацію підприємств роздрібно торгівлі, її сутність, значення та форми.
9. Назвіть визначальні фактори розвитку роздрібно торговельної мережі в умовах ринкової економіки.
10. Обґрунтуйте сутність основні принципи територіального розміщення різних видів і типів підприємств роздрібно торгівлі.
11. Обґрунтуйте зміст торгово-технологічного процесу в магазині та принципи його раціонального процесу в магазині та принципи його раціональної організації.
12. Охарактеризуйте принципи розміщення і викладки товарів у торговельному залі магазину.
13. Назвіть в чому суть культури торгівлі, охарактеризуйте її складові та фактори, що її обумовлюють.
14. Охарактеризуйте основні елементи якості торговельного обслуговування покупців.
15. Поясніть систему показників та методику оцінки рівня торговельного обслуговування покупців у магазині.
16. Охарактеризуйте методи роздрібно продажу товарів: класифікація, характеристика та визначальні фактори їх вибору.
17. Охарактеризуйте самообслуговування: його особливості та переваги.
18. Охарактеризуйте механізм формування структури роздрібно торговельної мережі та її територіального розміщення.
19. Поясніть суть організації продажу товарів у магазинах за зразками.

20. Охарактеризуйте позамагазинні форми роздрібного продажу товарів.
21. Поясніть суть організації продажу товарів через дрібно роздрібну торговельну мережу.
22. Охарактеризуйте методи активізації продажу товарів.
23. Надайте визначення оптовій торгівлі. Які функції вона виконує?
24. Наведіть основні напрями розвитку оптової торгівлі.
25. Визначте структуру оптової торгівлі.
26. Обґрунтуйте особливості оптових торговельних підприємств.
27. Надайте характеристику економічним, організаційним та юридичним ознакам оптових торговельних підприємств.
28. Які види оптових підприємств вам відомі?
29. Доведіть необхідність класифікації оптових торговельних підприємств.
30. В чому полягає організаційна структура оптових підприємств?
31. Визначте роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу.
32. Дайте визначення роздрібному товарообороту, як економічної категорії, як економічного показника.
33. Визначте значення товарообороту на рівні державні та на рівні підприємства.
34. Чим визначається склад роздрібного товарообороту?
35. Назвіть фактори, що обумовлюють обсяги та структуру товарообороту, перспективи його розвитку.
36. Перечисліть показники плану роздрібного товарообороту. Охарактеризуйте їх взаємозв'язок.
37. Дайте характеристику факторів зовнішнього середовища, що впливають на товарооборот підприємства.
38. Визначте фактори внутрішнього середовища підприємства, що впливають на товарооборот ТП.
39. Які фактори впливу на товарооборот можуть бути регульовані ТП?
40. Які фактори не регулюються підприємством? Як запобігти впливу цих факторів у процесі управління товарооборотом.
41. Розкрийте необхідність, послідовність та етапи аналізу роздрібного товарообороту ТП по всіх показниках.
42. Дайте визначення поняття „товарний запас”. Чим відрізняються поняття „товарний запас і „товарні ресурси”?
43. Які причини обумовлюють необхідність утворення товарних запасів?
44. Дайте характеристику товарних запасів за різними класифікаціями ознаками.
45. Що собою являє час товарного обертання? Розкрийте методику розрахунку.
46. З якою метою проводять аналіз товарних запасів і які методичні підходи використовують.
47. Сформулюйте ціль нормування товарних запасів і визначте, що таке „норма товарного запасу”, „норматив товарного запасу”.
48. Охарактеризуйте методи нормування товарних запасів.
49. Охарактеризуйте порядок планування (нормування) товарних запасів по ТП в цілому та по окремих групах товарів.
50. Що таке товарне забезпечення обороту?
51. Яка мета формування товарного забезпечення обороту?
52. Охарактеризуйте особливості інформаційних технологій в торгівлі.
53. Охарактеризуйте роль програми 1С:Підприємство "Управління торгівлею для України" в управлінні торговим підприємством.
54. Охарактеризуйте основні функції програми "Управління відносинами з клієнтами " CRM.
55. Чому необхідно аналізувати надходження товарів?
56. Охарактеризуйте методику аналізу надходження товарів.
57. Охарактеризуйте сутність, необхідність та методику планування надходження товарів.

58. Розкрийте сутність поточного планування обсягу та структури товарообороту.
59. Охарактеризуйте сутність витрат обігу.
60. Назвіть показники витрат обігу, охарактеризуйте їх.

Типові тестові завдання до практичних (семінарських) занять

1. Торгівля це:

- а) форма товарного обміну;
- б) форма товарного обігу;
- в) самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи;
- г) вид господарської діяльності;
- г) галузь господарювання;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

2. Коли виникла торгівля:

- а) при першому великому суспільному розподілі праці;
- б) при другому великому суспільному розподілі праці;
- в) при третьому великому суспільному розподілі праці;
- г) з появою приватної власності;
- г) при капіталістичному способі виробництва;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

3. Соціально-економічні форми торгівлі:

- а) державна;
- б) кооперативна;
- в) приватна;
- г) комунальна;
- г) муніципальна;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

4. Чи можливий розподіл матеріальних благ без участі торгівлі:

- а) можливий;
- б) неможливий;
- в) розподіл за потребами;
- г) розподіл з урахуванням кількості й якості праці;
- г) розподіл через суспільні фонди споживання;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

5. Чим відрізняється товарний обмін від товарного обігу:

- а) це одне і те саме;
- б) це різні економічні категорії;
- в) товарний обмін — це обмін товарів;
- г) товарний обіг — це обмін з наявністю грошей;
- г) товарний обмін і товарний обіг — це торгівля;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

6. Товарний обіг здійснюється через:

- а) матеріально-технічне забезпечення;
- б) заготівлі сільськогосподарської продукції і сировини;
- в) закупівлю продукції;
- г) торгівлю товарами народного споживання;
- г) аграрно-промисловий комплекс;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

7. Торгівля і розвиток товарно-грошових відносин:

- а) товарно-грошові відносини це і є торгівля;
- б) бартер — це торгівля чи торгові відносини;
- в) чи може бути торгівля без наявності грошей;
- г) що є основою розвитку товарно-грошових відносин;

- г) границі розвитку торгівлі;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

8. Що таке стратегія розвитку торгівлі:

- а) удосконалення товарно-грошових відносин;
- б) форма впливу на подальший розвиток торгівлі;
- в) удосконалення розподілу, обміну та споживання;
- г) підвищення ефективності виробництва;
- г) налагодження системи товарно-грошових відносин;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

9. Розвиток торгівлі тісно пов'язаний з:

- а) вимогами економічного закону розподілу праці;
- б) можливістю обмінювати грошові доходи на потрібні предмети споживання;
- в) інтересом до праці та підвищенням продуктивності праці;
- г) реалізацією основної частини предметів споживання;
- г) бюджетом і кредитною системою;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

10. Якими показниками характеризується торгівля як галузь господарювання:

- а) величиною роздрібного товарообороту;
- б) чисельністю підприємств роздрібно й оптової торгівлі;
- в) чисельністю зайнятих працівників;
- г) середньою заробітною платою;
- г) рівнем рентабельності;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

11. Органи керівництва торгівлі це:

- а) Кабінет Міністрів;
- б) Міністерство економіки і питань європейської інтеграції;
- в) Департамент з економіки господарської діяльності;
- г) Укоопспілка, конкретне управління;
- г) обласні адміністрації, головне управління;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

12. Організаційні форми торгівлі це:

- а) кооперативна, приватна, державна;
- б) колективна, муніципальна, комунальна;
- в) корпоративна, фірмова, торгівля окремих міністерств і відомств;
- г) торгівля на місцевих ринках, універсальних і спеціалізованих підприємствах;
- г) індивідуальна торгівля, торгівля окремих промислових підприємств;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

13. Функції торгівлі и товарного обігу:

- а) реалізація вартості та споживчої вартості;
- б) продовження процесу виробництва у сфері обігу;
- в) здійснення обміну товарів на гроші і грошей на товар і налагодження зв'язків із виробництвом;
- г) переміщення товару від виробника до споживача, сортування, пакування, зберігання;
- г) видозмінення абстрактної праці в конкретну щодо споживача;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

14. Торгівля як зв'язкова ланка між виробництвом і споживанням здійснює:

- а) збалансування попиту і пропозиції;
- б) збалансування виробництва товарів у відповідному асортименті;
- в) збалансування споживання товарів;
- г) формування інтересу до господарської діяльності;
- г) формування смаків, культури споживання, забезпечення можливості задоволення потреб;

д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

15. Удосконалення взаємовідносин торгівлі з виробництвом відбувається через:

- а) удосконалення товарної пропозиції через розширення асортименту, підвищення якості;
- б) відносне перевиробництво товарів;
- в) формування нових потреб споживачів;
- г) збільшення виробництва напівфабрикатів по відношенню до готової продукції;
- г) збільшення гарантійного строку служби товарів;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

16. Роздрібні торгові підприємства це:

- а) підприємства, що функціонують на приватній власності;
- б) підприємства, що функціонують на колективній власності;
- в) підприємства, що функціонують на державній власності;
- г) підприємства, що функціонують на комунальній власності;
- г) підприємства, що функціонують на змішаній формі власності;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

17. Стан, розміщення, розвиток підприємств роздрібною торгівлі:

- а) визначення розвитку торгової мережі за 3—5 років;
- б) характеристика роздрібною торговою мережі відповідно до затвердженої номенклатури типів магазинів;
- в) співставлення фактичної торгової площі магазинів з нормативною у розрахунку на 1000 осіб;
- г) виявлення змін якісного складу підприємств торгової мережі;
- г) визначення універсалізації та спеціалізації торгової мережі;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

18. Ефективність використання підприємств роздрібною торгівлі це:

- а) загальна оцінка роботи підприємства;
- б) відношення фактично введеної кількості підприємств або м² торгової площі до планового завдання;
- в) частка підприємств, забезпечена холодильним обладнанням;
- г) питома вага магазинів самообслуговування;
- г) частка магазинів, що працюють тиждень безперервно;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

19. Спеціалізація торгової мережі як шлях до ефективної боротьби за покупця відбувається:

- а) за товарно-галузевою ознакою;
- б) за асортиментною структурою;
- в) з урахуванням сегмента попиту;
- г) за ознакою споживчих комплексів;
- г) за віковою характеристикою, статтю, професійною спрямованістю;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

20. Соціально-економічна характеристика роздрібного товарообороту це:

- а) обмін грошей на товари;
- б) реалізація товарів населенню для особистого споживання в обмін на його грошові доходи;
- в) показник розвитку економіки в цілому;
- г) дзеркало рівня розвитку промисловості та сільського господарства;
- г) індикатор співвідношення фонду споживання та нагромадження;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

21. Економічний зміст роздрібного товарообороту:

- а) продаж товарів через роздрібну торгову мережу;
- б) продаж товарів через комісійні магазини державної та кооперативної торгівлі;

- в) виручка майстерень з ремонту швейних виробів і взуття, телевізорів, холодильників;
- г) продаж товарів неторговими організаціями;
- г) продаж товарів у кредит;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

22. Товарооборот підприємства як економічна категорія, як показник господарської діяльності:

- а) є одним із головних показників соціально-економічного розвитку, характеризує етапи руху товарів у сфері споживання;
- б) характеризує обсяги залучених купівельних фондів споживачів у вигляді грошових доходів;
- в) є одним із показників рівня життя, матеріального та культурного благополуччя населення;
- г) є основою для визначення системи аналітичних показників;
- г) впливає на стан грошового обігу в державі;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

23. Склад і структура роздрібного товарообороту це:

- а) система суспільних відносин купівлі-продажу товарів;
- б) система відносин обміну грошей;
- в) система зворотного зв'язку виробництво-споживач;
- г) продаж товарів як за готівку, так і за безготівковим розрахунком;
- г) розширена структура реалізації продовольчих і непродовольчих товарів у розрізі окремих груп;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

24. Товарооборот роздрібних торгових підприємств це:

- а) роздрібний товарооборот, який характеризує продаж товарів безпосередньо населенню для власного користування;
- б) товарооборот, що здійснюється через універсальну та спеціалізовану торгові мережі;
- в) товарооборот підприємств громадського харчування;
- г) товарооборот з реалізації традиційних товарів;
- г) товарооборот з продажу нових, елітних товарів;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

26. Показники роздрібного товарообороту, їх взаємозв'язок та місце в плані економічного і соціального розвитку підприємства:

- а) товарні запаси на початок, товарні запаси на кінець періоду, надходження, реалізація товарів;
- б) оборот з реалізації товарів, що відображає платоспроможний попит населення;
- в) середній розмір товарних запасів;
- г) балансове узгодження показників роздрібного товарообороту просте і розгорнуте;
- г) націнка підприємств громадського харчування;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

27. Фактори, що визначають обсяги, структуру та перспективи розвитку роздрібного товарообороту підприємства:

- а) фактори зовнішнього та внутрішнього середовища;
- б) обсяги та структура споживчого ринку;
- в) структура попиту населення, купівельні фонди;
- г) обсяг та структура пропозиції товарів;
- г) стан конкуренції на регіональному ринку та конкурентні переваги;
- д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

28. Обсяг товарообороту підприємства та державна політика його розвитку:

- а) регулювання доходів населення на рівні оплати праці як передумови формування купівельних фондів населення;
- б) регулювання максимальної межі торговельної надбавки та максимальних цін соціально значущих товарів;
- в) регулювання переліку та розмірів податків, що формують ціни закупівлі та реалізації, і, відповідно, визначають рівень відпусчних цін;

- г) загальна макроекономічна ситуація в державі;
 г) міждержавні стосунки, експортно-імпортні взаємовідносини;
 д) самостійно сформулюйте і подайте свій варіант.

29. Як називається магазин з вузьким або обмеженим асортиментом з площею торгового залу не більше 50 м²?

- а) гіпермаркет;
 б) універсам;
 в) міні - маркет ;
 г) універмаг;

30. Яка з даних планувань торгового залу має на увазі в своєму визначенні розбиття на ізольовані відділи:

- а) лінійна;
 б) змішана;
 в) острівна;
 г) боксова ;

Типові задачі

Задача 1. Проаналізувати товарооборот в цілому по торговельному підприємству за звітний період та у порівнянні зі встановленим планом за даними таблиці 1.

Таблиця 1

Квартали	Минулий рік		Звітний рік			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	План		Факт	
			Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
I	294,0	24,5	292,8	24,0	302,5	24,2
II	297,6	24,8	298,9	24,5	307,5	24,6
III	300,0	25,0	311,1	25,5	321,3	25,7
IV	308,4	25,7	317,2	26,0	318,7	25,5
Всього	1200	100	1220	100	1250	100

Задача 2. Проаналізувати товарооборот торговельного підприємства (тис. грн.) у розрізі окремих секцій та відділів підприємства (включаючи дрібнороздрібну мережу).

Таблиця 2

Відділи	Минулий рік	План (звітний рік)		Факт (звітний рік)		% виконання плану	Динаміка товарообороту (%)
		Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %		
№1	340	345	28,3	356,3	28,5	103,3	104,8

№2	380	385	31,5	392,5	31,4	101,9	103,3
№3	300	315	25,8	325,0	26,0	103,2	108,3
№4	180	175	14,3	176,2	14,1	100,7	97,9
Разом	1200	1220	100	1250	100	102,5	104,2

Задача 3. Фактичний товарооборот торговельного підприємства за звітний період (рік) склав 1250 тис. грн. Товарні запаси на кінець звітного року були у сумі 166,7 тис. грн. Розрахувати рівень товарних запасів в днях обороту.

Задача 4. Проаналізувати динаміку товарообороту магазину, якщо товарооборот 2017 р. склав 1650 тис. грн., приріст обсягу надходження товарів у 2018 р. дорівнює 2%, що становить 33 тис. грн., товарні запаси у 2018 р. знизились на 120 тис. грн. Інші документовані витрати товарів у 2018р. склали 12 тис. грн.

Задача 5. Плани товарообороту тісно пов'язані з показниками плану з праці. Визначимо вплив чисельності працівників і продуктивності праці на зміну товарообороту торговельного підприємства в третьому кварталі 2018 р. за такими даними:

Показники	План	Факт	Відхилення (+,-)
Товарооборот, тис. грн.	1400	1380	-20
Чисельність працівників, осіб	12	14	+2
Продуктивність праці, тис. грн.	116,67	98,57	-18

Задача 6. Скласти прогноз товарообороту на наступний рік:

1) для торговельного підприємства в цілому;

2) для секції «Галантерейні вироби» на наступний рік і на I квартал. Дані за звітний рік: товарооборот торговельного підприємства склав 5750 тис. грн., зокрема по секції «Галантерейні вироби» – 3450 тис. грн.

Завдання на наступний рік:

а) товарооборот має зрости на 3%;

б) питома вага галантерейних виробів у сумі товарообороту збільшиться на 2%;

в) частка планового товарообороту секції галантерейних виробів у I кварталі відносно річного плану товарообороту цієї ж секції ви значена у розмірі 24%.

Задача 7. Припустимо, що в групі продовольчих товарів норматив товарних запасів по бакалійних товарах розраховується методом техніко-економічних розрахунків. При цьому є наступна інформація про асортимент і постачання товарів. Загальна кількість асортиментних різновидів бакалійних товарів на підприємстві - 50 од. при середній ціні 7,50 грн., в кожній партії постачання, яке здійснюється з інтервалом в 3 дні, завозиться 5 од. асортиментних різновидів, що не повторюються. Час на приймання і підготовку товару до продажу - 0,4 дні, гарантійний запас складає 25% запасу поточного поповнення. Одноденний товарооборот по бакалійних товарах складе в планованому році 3 тис. грн.

Задача 8. Магазиному запропонований товар, рекомендована виробником ціна якого становить 12 000 грн. Торгова знижка, яку хотів би отримати власник магазину, дорівнює 20 %. Якою має бути ціна поставки?

Задача 9. Собівартість виробу А становить 6 грн. Планова рентабельність реалізації - 35%. Торгова націнка – 30%. Податок на додану вартість – 20%. Визначити оптову та роздрібну ціни на один виріб.

Задача 10. Використовуючи дані проведи аналіз стану роздрібною торговельною мережі:

Таблиця 4

Показники	Попередній рік	Звітний рік
Всього підприємств, од.	12	18
В т.ч. магазинів, од.	10	13
промисловими товарами, од.	3	5
продовольчими товарами, од.	7	8
Торгова площа магазинів, кв. м	1400	1750
Чисельність населення, чол..	5500	5700
Норматив торгової площі на 1000 чол., кв. м.	240	260

Модульний контроль є складовою поточного контролю і здійснюється в формі виконання студентом модульної контрольної роботи.

**Модульна контрольна робота
з навчальної дисципліни
«Економіка та організація торгівлі»**

Варіант № 0

1. У чому полягає економічна сутність доходів торговельного підприємства?
2. Поясніть розрахунок загальної потреби торговельного підприємства в оборотних коштах.
3. Дайте характеристику товарних запасів за різними класифікаціями ознаками.
Задача. Собівартість виробу А становить 6 грн. Планова рентабельність реалізації - 35%. Торгова націнка – 30%. Податок на додану вартість – 20%. Визначити оптову та роздрібну ціни на один виріб.

Затверджено на засіданні кафедри економіки та підприємництва

Протокол № __ від „__” _____ р.

Завідувач кафедри _____
(підпис)

Екзаменатор _____
(підпис)

Кузьменко О.Б.

(прізвище та ініціали)

Семенчук І.М.

(прізвище та ініціали)

Типовий іспитовий білет

Чорноморський національний університет імені Петра Могили
(повне найменування вищого навчального закладу)

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Семестр: 8

Навчальна дисципліна «Економіка та організація торгівлі»

ІСПИТОВИЙ БІЛЕТ № 0

1. Теоретичні питання:

1. Дайте характеристику факторів зовнішнього середовища, що впливають на товарооборот підприємства.
2. Які форми та системи організації заробітної плати застосовуються в торговельних підприємствах?

2. Задача.

Фактичний товарооборот торговельного підприємства за звітний період (рік) склав 1250 тис. грн. Товарні запаси на кінець звітного року були у сумі 166,7 тис. грн. Розрахувати рівень товарних запасів в днях обороту.

Затверджено на засіданні кафедри економіки та підприємництва

Протокол № ___ від „___” _____ р.

Завідувач кафедри _____
(підпис)

Екзаменатор _____
(підпис)

Кузьменко О.Б.
(прізвище та ініціали)

Семенчук І.М.
(прізвище та ініціали)

6. Критерії оцінювання та засоби діагностики результатів навчання

Розподіл балів, які отримують студенти
Денна форма навчання

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1	Практичне заняття № 1 Організація та функціональна структура торгівлі	2
2	Практичне заняття № 2 Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі	2
3	Практичне заняття № 3 Організаційна побудова і розвиток роздрібною торговельною мережі	2
4	Практичне заняття № 4 Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних мереж	2
5	Практичне заняття № 5 Організація торгово-технологічного процесу в магазині	2
6	Практичне заняття № 6 Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах	2
7	Практичне заняття № 7 Позамагазинні форми торговельного обслуговування	2
8	Практичне заняття № 8 Норми і правила торговельного обслуговування	2
9	Практичне заняття № 9 Сутність торгівлі як галузевої економічної системи	2
10	Практичне заняття № 10 Економічна характеристика оптової торгівлі	2
11	Практичне заняття № 11 Економічна характеристика роздрібною торгівлі	2
12	Практичне заняття № 12 Товарооборот торговельного підприємства	2
13	Практичне заняття № 13 Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	2
14	Практичне заняття № 14 Персонал торговельного підприємства	2
15	Практичне заняття № 15 Майнові та фінансові ресурси торговельного підприємства	
16	Практичне заняття № 16 Фінансові ресурси (капітал) торговельного підприємства	2
17	Практичне заняття № 17 Фінансові результати діяльності торговельного підприємства	2
18	Практичне заняття № 18 Автоматизація підприємств оптової та роздрібною торгівлі, сфери послуг. МКР	15
19	СРС	19
20	Іспит	40
	Всього	100

**Розподіл балів, які отримують студенти
Заочна форма навчання**

№	Вид діяльності (завдання)	Максимальна кількість балів
1	Практичне заняття № 1	3
2	Практичне заняття № 2	3
3	Практичне заняття № 3	3
4	Практичне заняття № 4	3
5	Контрольна робота	29
6	СРС	19
7	Іспит	40
	Всього	100

Методи контролю

Контроль здійснюється шляхом індивідуального і фронтального опитування студентів; метод письмового контролю – здійснюється за допомогою самостійних робіт та контрольної роботи; метод тестового контролю – виконання спеціальних тестових завдань; метод самоконтролю та ін.

Позитивна оцінка поточної успішності (сумарного результату за семестр) за умови відсутності пропущених або невідпрацьованих семінарських занять є підставою допуску до підсумкової форми контролю.

З дисципліни «Економіка та організація торгівлі» передбачена така форма звітності, як іспит. Протягом семестру студент може набрати 60 балів. На іспиту – максимально 40 балів. Для допуску до екзамену студент повинен набрати за результатами поточного контролю не менше 30 балів. Підсумковий контроль проводиться в письмовій формі.

Поточний контроль

Поточний контроль для отримання 70 балів складається:

- практичні заняття – тах – 36 балів за 18 занять ;
- виконання МКР – 15 балів;
- СРС – 19 балів

Під час практичних занять застосовуються такі засоби контролю як: усне опитування з питань поставлених у плані семінарських занять, самостійної роботи, а також за допомогою письмових теоретичних тестів, розв'язання задач.

Максимальна кількість балів, що може бути отримана студентом за практичне заняття складає 2 бали. Відповідно:

Критерії оцінювання знань студентів під час практичних занять

Оцінка	Критерії
2	<ul style="list-style-type: none"> - студент упродовж всього заняття виявляє ініціативу до обговорення поставлених викладачем проблем, дає розгорнуті та якісні відповіді на запитання; - виявляє творчі здібності у розумінні, викладенні й використанні навчально-програмного матеріалу; - висловлює та аргументує власне ставлення до альтернативних поглядів на питання; - використовує актуальні фактичні та статистичні дані, дати та історичні періоди, які підтверджують тези відповіді на питання; - виявляє знання необхідних законів і нормативних матеріалів України, міжнародних та міждержавних угод з обов'язковим на них посиланням під час розкриття питань, які того потребують; - робить доречні повідомлення на основі додатково вивченого матеріалу за відповідною тематикою.
1	<ul style="list-style-type: none"> - студент упродовж всього заняття виявляє ініціативу до обговорення поставлених викладачем проблем, дає розгорнуті відповіді на запитання, однак припускає незначних помилок; - під час відповіді студент якісно відтворює матеріали основної літератури за курсом, однак не може аргументувати власної точки зору з конкретного питання; - виявляє ґрунтовні знання матеріалу основної літератури за курсом.
0	<ul style="list-style-type: none"> - студент не приймає участі у проведенні заняття; - не проявляє ініціативи; - неповно та неякісно відповідає на поставлені викладачем питання; - не виявляє ґрунтовних знань матеріалів основної літератури за курсом; - не виявляє знання необхідних законів і нормативних матеріалів. - відмовляється відповідати на поставленні викладачем запитання.

Підсумкова оцінка формується за загальною кількістю набраних балів.

Контроль за виконанням модульних завдань денна форма навчання

Мета модульного контролю полягає в закріпленні та поглибленні студентами теоретичних і практичних знань, в поступовій підготовці до іспиту, стимулюванні студентів до активної праці протягом усього навчального семестру.

Основними завданнями модульного контролю є:

- засвоєння теоретичних питань, включених до складу питань до іспиту;
- набуття студентами практичних навичок при розв'язанні типових задач та проблемних завдань.

МКР оцінюється в діапазоні від 0 до 13 балів (включно).

Кожне виконане теоретичне завдання (3 питання) оцінюється в діапазоні від 0 до 3 балів, задача - від 0 до 4 балів

Критерії оцінювання відповідей на теоретичні питання в МКР

3 бали студент дає глибокі та теоретично обґрунтовані правильні відповіді на поставлене питання; демонструє здатність здійснювати порівняльний аналіз різних категорій, робити логічні узагальнення та висновки; здатність висловлювати та аргументувати власне ставлення до певного питання;

- використовує фактичні та статистичні дані, які підтверджують відповідь; демонструє знання економічних законів та їх практичне застосування.
- 2 бали** студент володіє знанням матеріалу на рівні вимог, наведених вище, але у розкритті змісту питань допущені незначні помилки у формулюванні термінів і категорій, посилання на конкретні матеріали.
- 1 бали** питання викладено не достатньо глибоко. Відповіді не глибокі, містять істотні помилки, у тому числі у висновках, аргументація слабка. Подача матеріалу ускладнює його розуміння.
- 0 балів** студент зовсім не відповідає на поставлене питання або відповідає неправильно. У відповіді відсутні докази та аргументи. Висновки відсутні або не відповідають загально визначеним, є помилковими. Відповідь містить зайвий матеріал, що не відповідає змісту питань і свідчить про не здатність студента зрозуміти питання. Відповідь, ідентична тексту підручника чи конспекту на це питання.

Критерії оцінювання задачі в МКР

- 4 балів** студент дає повну, вичерпну відповідь. Вона складається з правильного арифметичного результату; доцільного і логічного теоретичного обґрунтування виконаних розрахунків; вірного посилання (за необхідністю) на відповідні законодавчі та нормативні акти
- 3 бали** студент дає неповну та необґрунтовану відповідь. Відповідь містить теоретичне обґрунтування отриманого результату, але не завжди посиляється на відповідні закономірності
- 2 бали** студент розв'язує завдання без належного теоретичного обґрунтування результатів, але хід розв'язання і результат вірний
- 1 бали** студент дав неповні відповіді на запитання, ухилився від аргументації, показав незадовільні знання понятійного апарату і спеціальної літератури, вірно розв'язав задачі, не пояснивши хід розв'язання
- 0 балів** невиконане завдання

Підсумкова оцінка формується за загальною кількістю набраних балів.

Контрольна робота заочна форма навчання

Граничний термін подання контрольної роботи на кафедру економіки та підприємництва - за 2 тижні до початку екзаменаційної сесії. Як виняток, допускається прийняття до перевірки робіт перед початком сесії за дозволом «Навчально-наукового інституту післядипломної освіти» з врахуванням поважних причин, підтверджених документально.

Домашня контрольна робота оцінюється із 29 балів.

№ пп	Критерії оцінювання контрольної роботи	Бали контрольної роботи
1.	Оформлення контрольної роботи відповідає вимогам до написання контрольних робіт	3
2.	Своєчасна реєстрація контрольної роботи	3
3.	В контрольній роботі логічна послідовність і науковий стиль викладу, без ознак плагіату розкрив теоретичне питання;	5
4.	Викладення теоретичної частини контрольної роботи відповідає	3

	вимогам: (глибина, всебічність і повнота викладення теоретичного матеріалу, показані дискусійні питання тощо)	
5.	Практична частина контрольної роботи відповідає вимогам: (табличний та ілюстративний матеріал або його аналіз, використані дані за останні роки, наведені дані пов'язані зі змістом тексту, аналіз поданого практичного матеріалу або його динаміка тощо)	4
6.	Проблемна частина контрольної роботи відповідає вимогам: (виявлена проблема по даній темі, визначені шляхи вирішення проблем, зазначено шляхів вдосконалення, присутня власна точка зору чи її аргументація тощо)	4
7.	Висновки відповідають вимогам: (мають зв'язок з результатами дослідження, підведені підсумки по всіх висвітлених питаннях, визначені шляхи і напрями вирішення проблемних аспектів теми тощо)	4
8.	Список літературних джерел відповідає вимогам: (правильно оформлений, присутня законодавча та інформаційна бази, сучасна періодична література тощо).	3
	РАЗОМ	29

Підсумкова оцінка формується за загальною балів.

Після перевірки та рецензування контрольної роботи викладачем кафедри економіки та підприємництва виводиться оцінка за виконання та оформлення контрольної роботи за 100-бальною шкалою.

Контроль за виконанням завдань для самостійної роботи (денна, заочна форма навчання)

Оцінка самостійної роботи здійснюється на підставі належним чином оформлених і вчасно поданих викладачеві письмових матеріалів в системі Moodle ЧНУ ім. Петра Могили.

Виконання самостійної роботи студентом — 19 балів:

1. **Підготовка до практичних (семінарських) занять** (9 занять) оцінюється в 1 бал за заняття та 0 балів за відсутності підготовки до практичних занять;

2. **Самостійне опрацювання додаткової літературних джерел та питань** для самоконтролю засвоєння змісту навчального матеріалу (8 занять) оцінюється максимально в 0,5 бал за заняття (грунтовне опрацювання програмного теоретичного матеріалу), 0,4 бали за заняття (на достатньому рівні опрацьовані основні теоретичні положення), 0,3 бали (поверхньо проаналізовані події, економічні ситуації, зроблені певні висновки), 0,2 бали (частково орієнтується в поняттях, визначеннях, категоріях. Висновки нелогічні, непослідовні.), 0,1 бал (опрацювання передбачає неповні, не точні відповіді) та 0 балів за відсутності опрацювання;

3. Розрахунково-аналітична робота:

Шкала оцінювання знань студентів при виконанні розрахунково-аналітичної роботи

	Рівень виконання розрахункової роботи	Бали
1	- завдання розв'язані повністю і правильно, містять пояснення до розрахунків; - здійснено посилання на нормативну базу; - показано вміння самостійно формулювати висновки за результатами проведеного розрахунку.	4
2	- завдання виконані повністю але при розв'язуванні допущені незначні помилки; - не обґрунтовано викладений матеріал; - у висновках містяться помилки та недоречності.	3

3	- завдання розв'язані, але містять грубі помилки; - завдання розв'язані не у повному обсязі та допущено значні помилки; - не сформульовані висновки за результатами розрахунків	2
4	- завдання виконані частково і неякісно; - записані тільки формули	1
5	- завдання не виконано.	0

Оцінка за виконання розрахунково-аналітичної роботи, додається до підсумкової оцінки і включається до загального розрахунку балів.

4. Підготовка до модульного контролю та іспиту:

1 бал за підготовку до модульної контрольної роботи;

1 бал за підготовку до іспиту.

Оцінювання іспиту

Студенти отримують білет з трьох завдань за які можна набрати максимально 40 балів. 40 виставляється таким чином:

Кожне з двох теоретичних завдань екзаменаційного білету оцінюється за шкалою: «10» балів.

Повна відповідь на чотири завдання, яка оцінюється у «8-10» балів, повинна відповідати таким вимогам:

- 1) розгорнутий, вичерпний виклад змісту даної у питанні проблеми;
- 2) повний перелік необхідних для розкриття змісту питання категорій;
- 3) виявлення творчих здібностей у розумінні, викладенні й використанні навчально-програмного матеріалу;
- 4) здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення; знання історії створення таких теорій та еволюції поглядів основних представників;
- 5) уміння користуватись методами наукового аналізу явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;
- 6) демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;
- 7) використання актуальних фактичних та статистичних даних при відповіді на питання;
- 8) знання необхідних визначень під час розкриття питань, які того потребують;
- 9) знання шляхів вирішенні проблем в товаровзнавстві, які ставляться у конкретному питанні;
- 10) засвоєння основної та додаткової літератури.

Задача оцінюється максимально в 20 балів. В 20-18 балів оцінюється правильно вирішена задача з застосуванням необхідних формул та відповідними поясненнями. В 17-15 балів оцінюється задача, якщо застосований правильний метод вирішення, проте відповідь є нечіткою або невірною. В 14-1 балів оцінюється задача, до вирішення якої застосований невірний підхід, або рішення не доведене до логічного завершення. В 0 балів дане завдання оцінюється в тому випадку, якщо студент не приступив до вирішення задачі.

Критерії оцінювання знань під час іспиту

Оцінювання знань студента під час іспиту здійснюється за 40-бальною шкалою, прийнятою ЧНУ ім. Петра Могили.

30-40 балів ставиться за умов, якщо студент дав ґрунтовні відповіді на всі питання, запропоновані у білеті. Відповідь свідчить, що студент вільно володіє всім матеріалом курсу, передбаченим робочою програмою, при тому, він має не розрізненні знання окремих тем курсу, а володіє ним комплексно. Студент уміє аргументувати свою відповідь, навести необхідні

докази, приклади; аналізувати запропоновані історичні ситуації, посилаючись на джерела інформації. Студент розуміє значимість отриманих знань для майбутньої професійної діяльності, підтверджуючи це конкретними прикладами. Найвища оцінка ставиться також за вміння наводити протилежні підходи до оцінки тих чи інших історичних феноменів, співставлення різних наукових позицій, уміння вести полеміку з дослідниками. Під час відповіді студент має продемонструвати не репродуктивну, а творчу розумову діяльність.

18-29 балів ставиться за умов, якщо студент викладає відповідь на кожне питання білету логічно, розкриваючи основний зміст. Разом з тим, відповіді не вистачає ґрунтовності, всебічності, деякі важливі нюанси пропущені. При доборі та наведенні фактів та прикладів студент припускається незначних помилок. В той же час, студент не розуміє актуальності висвітлених питань. У висловлюванні власної думки зустрічаються певні неточності. Висновки не носять повного та логічного підсумку.

11-17 балів виставляється студенту в разі, якщо він не повністю розкрив питання білету або не відповів на одне з них, що свідчить про відсутність повного комплексного засвоєння матеріалу курсу (знає лише певні теми). Відсутня ґрунтовність у розгляді питань, порушується логіка викладу питання. Студент не вміє аналізувати матеріал, не розуміє актуальності проблеми для сьогодення. Аргументація відповіді слабка, вибіркова, мають місце суттєві помилки у використанні фактичного матеріалу. Висновки не відбивають суті питання або відсутні.

До 10 балів виставляється студенту в разі, коли кожне з питань розкрито поверхово, або не розкриті зовсім. В процесі висвітлення питань допущені значні помилки, студент не знає або плутає фактичний матеріал, не здатний аналізувати основні проблеми, не демонструє творчої розумової діяльності. Власна думка і висновки відсутні.

За іспит виставляється оцінка (якщо у підсумку за поточний, проміжний та підсумковий контроль студент набирає 60 балів).

Розподіл балів за результатами оцінювання питань до іспиту

Номер питання	1	2	3	4	Всього
Кількість балів	10	10	10	10	40

Загальна підсумкова оцінка з дисципліни

Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за результатами поточного контролю (за умови, що студент набрав не менше 30 балів) та за виконання завдань, винесених в білетах на іспит (за умови, що студент набрав 20 балів).

Переведення даних за 100-бальною шкалою оцінювання під час складання іспиту проводиться за національною та ECTS шкалою:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи., практики)	ПМК, залік, атестація
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
75-81	C		
67-74	D		
60-66	E	задовільно	не зараховано
35-59	FX	незадовільно	
1-34	F		

Забезпечення освітнього процесу

Проекційне мультимедійне обладнання (проектор, екран, ноутбук/комп'ютер);

Доступ до мережі Internet, точка доступу Wi-Fi;

OS: Windows, Android, iOS;

Програмне забезпечення: Word, Excel, PowerPoint, Business automation software for trade management;

Browsers: Chrome / Opera / Mozilla Firefox / MS Edge;

Сервіси відеозв'язку: Google Meet, Zoom, Skype;

Програма «BAS Бухгалтерія»;

Система електронного навчання Moodle 3.9.

Методи навчання

У процесі викладання дисципліни використовуються такі методи навчання, як:

1. Пояснювально-ілюстративний метод застосовується на лекціях. Усі лекції викладаються в Moodle. Окремі лекції (в режимі офлайн) передбачають використання методу проблемного викладу.
2. дослідницький метод: під час самостійної підготовки, на практичних заняттях, коли студенти для вирішення практичного завдання мають знайти та опрацювати інформацію з різних джерел, здійснити аналіз та викласти результати дослідження;
3. репродуктивний метод: на практичних заняттях шляхом поставлення запитань, які студенти мають обговорити, демонструючи знання теорії та практики вирішення відповідної проблеми;
4. евристичний або частково-пошуковий метод: під час самостійної підготовки та на практичних заняттях при обговоренні проблемної ситуації;

При викладанні дисципліни передбачено як індивідуальну, так і командну роботу студентів для вирішення практичних завдань.

Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Мазур Н. А. 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.
2. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі: Навчальний посібник. – Херсон: ОЛДПлюс, 2018.- 356 с.
3. Економіка торговельного підприємства. Частина 2. Наочний посібник для кооперативних коледжів. Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Уклад.: Панченко О. П. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2018. – 136 с.
4. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с
5. Підприємництво і торгівля : навч. посібник / Ю. В. Волинчук [та ін.] ; заг. ред.: Л. Л. Ковальська, І. В. Кривов'язюк ; ЛНТУ. – Київ : Кондор, 2018. – 620 с.

Додаткові:

1. Сментина, Н.В., Балджи, М.Д., Доброва, Н.В. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посібник / за заг. ред. д.е.н. Н. В. Сментини. – Київ: ФОП Гуляєва В.М., 2019. – 320 с
2. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Б. Юрченко, Р. С. Кравчук, І. Б. Запужляк, І. І. Василик. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. - 377 с.

3. Економіка підприємства : навч. посіб., практикум / Я. С. Витвицький, У. Я. Витвицька, Н. О. Гавадзин, Р. Р. Зелінський ; Петренко В. П., ред. - Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. - 306 с.
4. Семернікова І.О., Мешкова-Кравченко Н.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник (Курс Лекцій). – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2018. – 312 с
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор – Видавництво, 2016. – 378 с
6. Проектування магазинів та торговельних центрів: опорн. консп. лек. для студ. фак-ту управління торговельно-підприємницькою та митною діяльністю спец.076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" / уклад.:М.С. Одарченко, К.К. Василець, Р.С. Тихонченко; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2017. – 183 с.
7. Власова Н. О., Гросул В. А., Краснокутская Н. С., Круглова О. А, Чорна М. В. Економіка торгівлі: Навч. пос. — Х.: Світ Книг, 2015.-473 с.
8. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб. / [І. В. Юрко, П. Ю. Балабан, О. О. Горячова та ін.] ; за заг. ред. І. В. Юрка. – Харків, 2015. – 304 с.
9. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2015. – 452 с.
10. Кравчук, Р. С. Економіка підприємства : методичні вказівки для виконання розрахункових робіт / Р. С. Кравчук. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2017. - 47 с.
11. Юрко І.В. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб. – Харків, 2015. – 304с.

Інформаційні ресурси

1. Система Moodle ЧНУ ім. Петра Могили
2. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Режим доступу – <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Закон України «Про внутрішню торгівлю (Проект)» [Електронний ресурс]: Закони України. Режим доступу: <http://do.gendocs.ru/docs/index-118955.html#maintext>
4. Закон України з товароруху по території України : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>
5. <http://ww.ebrd.com> – Європейський Банк реконструкції та розвитку
6. <http://www.eib.org/> – Європейський інвестиційний банк
7. <http://www.me.gov.ua> – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
8. <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Державна служба статистики України
9. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home> – Євростат