

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ управління, адміністрування та інформаційною діяльністю
КАФЕДРА управління підприємницькою та туристичною діяльністю

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

Навчально-методичною радою ІДГУ
Протокол № 4 від 15.01 2019р.

Голова НМР  Н. М. Кольцун

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТОРГІВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВ
(назва навчальної дисципліни)

освітній ступінь магістр
(назва освітнього ступеня)

галузь знань 07 Управління і адміністрування
(шифр і назва галузі знань)

спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код і назва спеціальності)

освітня програма Економіка та управління підприємствами
(код і назва спеціальності)

тип дисципліни вибіркова
(обов'язкова / вибіркова / факультативна)

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньо-професійної програми

Меркулов М.М.
(підпис, ініціали, прізвище)

РЕКОМЕНДОВАНО:

кафедрою

протокол №

1

від

29 серпня

Завідувач кафедри

Сорока Л.М.
(підпис, ініціали, прізвище)

ПОГОДЖЕНО:

Голова науково-методичної ради факультету

Федорова О.В.
(підпис, ініціали, прізвище)

Розробники програми:

д.е.н., проф. Меркулов М.М.

Рецензенти програми:

д.е.н., проф. Захарченко В.І

доц. Сорока Л.М.

© Меркулов М.М. 2018

© ІДГУ, 2018

1. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом	
	Денна	Заочна
Кількість кредитів: 4	Лекції:	
	16	
Модулів: 2	Практичні заняття:	
Загальна кількість годин: 120		
Рік вивчення дисципліни за навчальним планом: 6	Лабораторні заняття:	
Семестр: 11	Семінарські заняття:	
	16	
Тижневе навантаження (год.): - аудиторне: 2 - самостійна робота: 4	Консультації:	
Форма підсумкового контролю: залік	Індивідуальні заняття:	
Мова навчання: українська	Самостійна робота:	
	88	

2. МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Предмет вивчення навчальної дисципліни є комплексна система вивчення положень торговельного підприємництва, його створення, аналізу й прогнозування та безпечного ведення.

Метою вивчення дисципліни є: формування системи знань і навичок стосовно торговельного підприємництва та особливостей його ведення

Передумови для вивчення дисципліни економіка підприємства, підприємництво та управління особистою кар'єрою, менеджмент, маркетинг.

Міждисциплінарні зв'язки самоменеджмент, товарознавство, оподаткування та аудит, бухоблік.

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Для вибіркових навчальних дисциплін

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути такі результати навчання:

1. Знання

- сутність теоретичних положень організації торговельного підприємництва;
- методичні підходи щодо аналізу й обліку у торговельному підприємстві;
- методи вимірювання економічних ризиків та забезпечення економічної безпеки.

–

- **Уміння**
 - орієнтуватись у різних господарських ситуаціях, пов'язаних з організацією та веденням торгівельної діяльності;
 - розробляти плани щодо перспектив; обирати доцільні напрямки виходу з ризикових ситуацій та розробляти систему економічної безпеки в залежності від особливостей ведення торгівлі.

2. Комунікація:

- Показувати уміння працювати автономно та в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.
- Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
- Оволодіти навичками письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.

3. Автономність та відповідальність .

- Відповідальність за прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.
- Управління комплексними діями або проектами.
- Відповідальність професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб.
- Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.

4. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назви модулів / тем	Кількість годин (денна форма навчання)						Кількість годин (заочна форма навчання)							
		Аудиторні	Лекції	Семинарські (практичні)	Лабораторні	Консультації	Індивідуальні заняття	Самостійна робота	Аудиторні	Лекції	Семинарські (практичні)	Лабораторні	Консультації	Індивідуальні заняття	Самостійна робота
Модуль 1. Сутність, роль та принципи торговельного підприємництва															
1	Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі	4	2	2				10							
2	Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва	4	2	2				10							
3	Організаційно-правові форми торговельного підприємництва	4	2	2				10							
4	Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі	4	2	2				10							
5	Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.	4	2	2				11							
6	Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі	4	2	2				11							
Модуль 2. Особливості торговельного підприємництва за видами діяльності															
7	Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі	4	2	2				11							
8	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства	4	2	2				11							
	Проміжний контроль							4							
Разом:		32	16	16				88							

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1. Зміст навчальної дисципліни за темами

Модуль 1. Сутність, роль та принципи торговельного підприємництва

ТЕМА 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі

1. Підприємництво як соціально-економічна категорія та процес.
2. Роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки
3. Особливості торговельного підприємництва.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [15], [18], [24], [27], [29], [34], [36], [38].

ТЕМА 2. Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва

1. Етапи розвитку торговельного підприємництва.
2. Принципи торговельного підприємництва.
3. Методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі.
4. Специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі окремими товарами.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [5], [7], [13], [14], [15], [21], [24], [33], [37], [38].

ТЕМА 3. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва

1. Сутність організаційно-правової форми підприємницької діяльності, зміст та особливості в сфері торгівлі.
2. Складні організаційно-правові форми підприємницької діяльності та їх характеристика.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [3], [8], [13], [15], [18], [19], [23], [26], [32], [38].

ТЕМА 4. Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі

1. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності в торгівлі.
2. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта підприємництва.
3. Особливості організації суб'єктів підприємницької діяльності з іноземними інвестиціями.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [3], [4], [5], [7], [8], [26], [32], [34], [38].

ТЕМА 5. Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.

1. Сутність і зміст стратегій підприємництва.
2. Порядок та етапи розробки підприємницької стратегії.
3. Загальні підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності в торгівлі.
4. Сутність бізнес-плану, мета його створення та призначення.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [15], [19], [19], [21], [23], [24], [26], [32], [34], [38], [41].

ТЕМА 6. Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі

1. Регуляторна державна політика в сфері підприємництва.
2. Органи державного регулювання торговельного підприємництва.
3. Захист прав підприємців та споживачів.
4. Особливості державного регулювання торговельного Підприємництва у зарубіжних країнах.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8], [15], [19], [21], [26].

Модуль 2. Особливості торговельного підприємництва за видами діяльності

ТЕМА 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі

1. Зміст і функції торгівлі, її види та форми.
2. Сутність, зміст і особливості підприємницької діяльності в Роздрібній торгівлі.
3. Технологія створення магазину.
4. Особливості організації торгівлі в дрібнороздрібній мережі, Пересувних торговельних об'єктах, на ринках.
5. Ярмаркова та виставкова діяльність.

ТЕМА 8. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

1. Особливості підприємницької діяльності в сфері ресторанного Господарства.
2. Порядок створення закладу ресторанного господарства.
3. Організація обслуговування у закладах ресторанного Господарства.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [4], [5], [7], [23], [16], [23], [34], [35], [37], [38].

5.2. Тематика семінарських занять.

Модуль 1. Сутність, роль та принципи торговельного підприємництва

ТЕМА 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі

1. Підприємництво як соціально-економічна категорія та процес.
2. Роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки
3. Особливості торговельного підприємництва.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [15], [18], [24], [27], [29], [34], [36], [38].

ТЕМА 2. Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва

1. Етапи розвитку торговельного підприємництва.
2. Принципи торговельного підприємництва.

3. Методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі.
 4. Специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі окремими товарами.
- Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [5], [7], [13], [14], [15], [21], [24], [33], [37], [38].

ТЕМА 3. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва

1. Сутність організаційно-правової форми підприємницької діяльності, зміст та особливості в сфері торгівлі.
 2. Складні організаційно-правові форми підприємницької діяльності та їх характеристика.
- Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [3], [8], [13], [15], [18], [19], [23], [26], [32], [38].

ТЕМА 4. Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі

1. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності в торгівлі.
 2. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта підприємництва.
 3. Особливості організації суб'єктів підприємницької діяльності з іноземними інвестиціями.
- Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [3], [4], [5], [7], [8], [26], [32], [34], [38].

ТЕМА 5. Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.

1. Сутність і зміст стратегій підприємництва.
 2. Порядок та етапи розробки підприємницької стратегії.
 3. Загальні підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності в торгівлі.
 4. Сутність бізнес-плану, мета його створення та призначення.
- Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [15], [19], [19], [21], [23], [24], [26], [32], [34], [38], [41].

ТЕМА 6. Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі

1. Регуляторна державна політика в сфері підприємництва.
 2. Органи державного регулювання торговельного підприємництва.
 3. Захист прав підприємців та споживачів.
 4. Особливості державного регулювання торговельного Підприємництва у зарубіжних країнах.
- Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8], [15], [19], [21], [26].

Модуль 2. Особливості торговельного підприємництва за видами діяльності

ТЕМА 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібною торгівлі

1. Зміст і функції торгівлі, її види та форми.

2. Сутність, зміст і особливості підприємницької діяльності в Роздрібній торгівлі.
3. Технологія створення магазину.
4. Особливості організації торгівлі в дрібнороздрібній мережі, Пересувних торговельних об'єктах, на ринках.
 1. Ярмаркова та виставкова діяльність.

ТЕМА 8. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

1. Особливості підприємницької діяльності в сфері ресторанного Господарства.
2. Порядок створення закладу ресторанного господарства.
3. Організація обслуговування у закладах ресторанного Господарства.

Рекомендована література для вивчення теми: [1], [2], [4], [5], [7], [23], [16], [23], [34], [35], [37], [38].

5.3. ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.

№ з/п	Вид роботи	Кількість годин	Форми звітності
1.	Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі	10	Конспект, реферат, відповіді на питання
2.	Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва	10	Конспект, тестові завдання, відповіді на питання
3	Організаційно-правові форми торговельного підприємництва	10	Конспект, Відповіді на питання
4	Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі	10	Конспект, реферат відповіді на питання
5	Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.	11	Конспект, тестові завдання
6	Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі	11	Конспект, відповіді питання
7	Підприємницька діяльність у сфері роздрібно торгівлі	11	Конспект, відповіді на питання
8	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства	11	Усне опитування
	Проміжний контроль	4	МКР
	Разом	88	

Тематика індивідуальних (групових) завдань

Теми рефератів:

1. Торгівля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.
4. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
5. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
6. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.

7. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі.
8. Управління прибутком торговельного підприємства.
9. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.
10. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
11. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
12. Організація торгівлі непродовольчими товарами.
13. Організація торгівлі продовольчими товарами.
14. Обладнання підприємств торгівлі.
15. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.
16. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
17. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
18. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.
19. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку товарообороту.
20. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торговельного підприємства.
21. Державне регулювання діяльності торговельного підприємства.
22. Вплив продуктивності праці на ефективність господарювання.
23. Характеристика інформаційного забезпечення розробки плану з праці в торговельному підприємстві.
24. Торговельна надбавка, її розміри та методика обґрунтування.
25. Резерви та шляхи збільшення прибутку.
26. Збитковість підприємства та методи її оцінки.
27. Ризики в підприємстві.
28. Господарські ризики торговельного підприємства.
29. Система бюджетів торговельного підприємства.
30. Прогнозування валового доходу торговельного підприємства.
31. Планування витрат обігу.
32. Фінансові ресурси торговельного підприємства.
33. Аналіз стану інвестування торговельного підприємства.
34. Планування надходження і закупівлі товарів.
35. Методика прогнозування оптового товарообігу.
36. Передумови виникнення та розвитку нових форм торгівлі.
37. Шляхи трансформації торгівлі до нового стилю господарювання в умовах глобалізації.
38. Трансформація податкового законодавства до формування прозорого і стабільного правового поля діяльності.
38. Розширення можливостей імпорту товарів і прогресивних передових технологій.
39. Створення умов для подальшого використання потенційних переваг української економіки.

ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

6.1 Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять (включає, в тому числі, перевірку якості підготовки завдань, які винесені на самостійне вивчення та виконання) і має на меті перевірку рівня підготовленості студента. Формами проведення поточного контролю з дисципліни є:

- 1) усні опитування на семінарських заняттях;
- 2) участь в обговоренні питань на семінарах;
- 2) якість пошуку необхідної літератури тощо.

6.2. Форми і методи проміжного (модульного) контролю

Модульний контроль (МК) – процедура визначення рівня засвоєння студентом навчального матеріалу відповідної дисципліни.

Модульний контроль з дисципліни «Торгівельне підприємництво та комерційна діяльність підприємств» проводиться у тестовій формі. Кількість модульних контрольних робіт на дисципліну – 1.

6.3. Форми і методи підсумкового контролю

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання. Завданням підсумкового контролю є перевірка глибини засвоєння студентом програмного матеріалу дисципліни, логіки та взаємозв'язків між окремими її розділами, здатність творчого використання набутих знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми, що впливає зі змісту дисципліни тощо.

Підсумковий контроль з дисципліни «Торгівельне підприємництво та комерційна діяльність підприємств» проводиться у формі заліку.

Залік - це форма підсумкового контролю, що полягає в оцінці засвоєння студентами навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ними певних видів робіт на семінарських заняттях і при самостійному опрацюванні тематичних питань.

Оцінка за семестр з дисципліни, з якої передбачений залік, виставляється за результатами поточного контролю.

7. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Модульна контрольна робота

В-1

1. Торгівля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.

В-2

1. 4. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
2. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
3. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.

В-3

1. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі.
2. Управління прибутком торговельного підприємства.
3. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.

В-4

1. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
2. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
3. Організація торгівлі непродовольчими товарами.

В-5

1. Організація торгівлі продовольчими товарами.
2. Обладнання підприємств торгівлі.
3. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.

В-6

1. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
2. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
3. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.

В-7

1. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку товарообороту.
2. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торговельного підприємства.
3. Державне регулювання діяльності торговельного підприємства.

В-8

1. Вплив продуктивності праці на ефективність господарювання.
2. Характеристика інформаційного забезпечення розробки плану з праці в торговельному підприємстві.
3. Торговельна надбавка, її розміри та методика обґрунтування.

В-9

1. Резерви та шляхи збільшення прибутку.
2. Збитковість підприємства та методи її оцінки.
3. Ризики в підприємстві.

В-10

1. Господарські ризики торговельного підприємства.
2. Система бюджетів торговельного підприємства.
3. Прогнозування валового доходу торговельного підприємства.

В-11

1. Планування витрат обігу.
2. Фінансові ресурси торговельного підприємства.
3. Аналіз стану інвестування торговельного підприємства.

В-12

1. Планування надходження і закупівлі товарів.
2. Методика прогнозування оптового товарообігу.
3. Передумови виникнення та розвитку нових форм торгівлі.

В-13

1. Шляхи трансформації торгівлі до нового стилю господарювання в умовах глобалізації.
2. Трансформація податкового законодавства до формування прозорого і 15 стабільного правового поля діяльності.
3. Розширення можливостей імпорту товарів і прогресивних передових технологій.

В-14

1. Створення умов для подальшого використання потенційних переваг української економіки.
2. Види роздрібних підприємств.
3. Створення роздрібного торговельного підприємства.

ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. Поняття організації діяльності торговельного підприємства.
2. Поняття економіки торговельного підприємства.
3. Роль торгівлі в національній та світовій економіці.
4. Організація торгівлі як окрема галузь знань.
5. Основні принципи організації торгівлі.
6. Види суб'єктів торговельної діяльності.
7. Організаційні моделі в системі торгівлі.
8. Структурна перебудова торгівлі за роки ринкових реформ.
9. Поняття оптової торгівлі, оптового ринку.
10. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
11. Види оптових підприємств та їх класифікація.
12. Структура оптового підприємства.
13. Сутність складського господарства
14. Сутність та види оптових закупівель
15. Форми і методи оптових закупівель товарів
16. Порядок укладання договорів.
17. Зміст договору поставки товарів.
18. Особливості закупівлі товарів у іноземних фірм.
19. Зміст організації торгово-технологічного процесу складу.
20. Технологія розвантажування і внутрішньоскладського переміщення товарів.
21. Організація і технологія приймання товарів на складі.
22. Організація розміщення та зберігання товарів на складі.
23. Організація відбору, відпуску товарів зі складу.
24. Облік і контроль за рухом товарів.
25. Управління торгово-технологічним процесом на складі.
26. Наукова організація праці.
27. Транспортне, тарне та технічне забезпечення торгово-технологічних процесів.
28. Форми оптового продажу і види оптового обороту.
29. Організація продажу товарів зі складу.
30. Організація товаропостачання.
31. Доставка товарів оптовим покупцям.
32. Активізація та стимулювання оптових покупців.

33. Види роздрібних підприємств.
34. Створення роздрібно-торговельного підприємства.
35. Організаційна побудова роздрібно-мережі. 36. Концентрація і спеціалізація роздрібно-мережі.
37. Ефективність функціонування роздрібно-мережі.
38. Зміст організації торгово-технологічного процесу в магазині.
39. Технологія приймання і зберігання товарів у магазинах.
40. Розміщування і викладання товарів.
41. Ефективність використання торгової площі магазину.
42. Технічне оснащення торговельних підприємств.
43. Вивчення попиту населення на роздрібно-підприємствах.
44. Спеціалізація підприємств.
45. Формування асортименту товарів у магазинах.
46. Форми і методи роздрібно-продажу товарів, їх ефективність.
47. Дослідження поведінки покупців.
48. Методи активізації поведінки покупців у роздрібно-торгівлі.
49. Особливі форми продажу товарів.
50. Електронна торгівля.
51. Торгівля на ринках як форма торговельного обслуговування.
52. Особливості організації ринкового господарства.
53. Організація системи послуг на ринках.
54. Специфіка організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків.
55. Ефективність організації роботи ринків.
56. Культура торгівлі і якість обслуговування (сутність, показники, відмінності).
57. Права споживачів, їх захист, відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.
58. Органи захисту прав споживачів.
59. Контроль перевірки дотримання прав торговельного обслуговування.
60. Контроль за дотриманням правил користування засобами вимірювальної техніки.
61. Опломбування приміщень і вимірювальних приладів.
62. Тимчасове припинення діяльності торговельних підприємств.
63. Журнал реєстрації перевірок.
64. Завдання економічної діяльності підприємства в торгівлі.
65. Товарооборот як важливий показник економічної діяльності торговельного підприємства, його види і форми.
66. Уявлення про загальний обсяг, склад і структуру товарообороту.
67. Показники товарообороту.
68. Балансовий зв'язок показників товарообороту.
69. Економічні основи управління товарним забезпеченням торговельного підприємства.
70. Витрати торговельного підприємства та їх аналіз.
71. Доходи торговельного підприємства та їх аналіз.
72. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів.

73.Оцінка фінансової стійкості торговельного підприємства.

74.Управління комерційними та фінансовими ризиками торговельного підприємства.

75.Моніторинг фінансового стану торговельного підприємства.

8. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

8.1. Шкала та критерії оцінювання знань студентів.

Результати навчання з освітніх компонентів оцінюються за 100-бальною шкалою (від 1 до 100) з переведенням в оцінку за традиційною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно» – для семестрових екзаменів, курсових робіт (проектів) і виробничих практик; «зараховано», «не зараховано» – для заліків і навчальних практик). Шкала переведення балів подана в таблиці 1.

Таблиця 1.

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Підсумковий бал	Оцінка за традиційною шкалою	
	екзамен	залік
90-100	відмінно	зараховано
89-70	добре	
51-69	задовільно	
26-50	незадовільно	не зараховано
1-25		

Підсумковий бал з навчальної дисципліни є сумою балів, одержаних за поточний та проміжний контроль.

Критерії оцінювання поточного та проміжного контролю визначаються Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти в умовах ЄКТС, яке прийнято в університеті із урахуванням вагових коефіцієнтів:

– поточного контролю:

для дисциплін, що завершуються заліком – 0,7;

– проміжного контролю:

для дисциплін, що завершуються заліком – 0,3.

Для визначення ступеня оволодіння навчальним матеріалом з подальшим його оцінюванням рекомендується застосовувати наступні рівні навчальних досягнень студентів (табл. 2):

Таблиця 2.

Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів

Рівні навчальних досягнень	100-бальна шкала	Критерії оцінювання навчальних досягнень	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
		Студент	

Рівні навчальних досягнень	100-бальна шкала	Критерії оцінювання навчальних досягнень	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
		Студент	
Відмінний	100...90	вільно володіє навчальним матеріалом, висловлює свої думки, робить аргументовані висновки, рецензує відповіді інших студентів, творчо виконує індивідуальні та колективні завдання; самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для реалізації поставлених перед ним завдань; вільно використовує нові інформаційні технології для поповнення власних знань	може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань
Достатній	89...70	вільно володіє навчальним матеріалом, застосовує знання на практиці; узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускає незначні огріхи у порівняннях, формулюванні висновків, застосуванні теоретичних знань на практиці	за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдання
Задовільний	69...51	володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно, на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків, знає основні поняття навчального матеріалу	має елементарні, нестійкі навички виконання завдань
Незадовільний	50...26	має фрагментарні знання (менше половини) при незначному загальному обсязі навчального матеріалу; відсутні сформовані уміння та навички; під час відповіді допущено суттєві помилки	планує та виконує частину завдання за допомогою викладача
Неприйнятний	25...1	студент не володіє навчальним матеріалом	виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача

8.2. Критерії оцінювання під час аудиторних занять.

Досягнення студентів на семінарських заняттях, а також виконані ними індивідуальної та самостійної роботи оцінюються за шкалою від «0» до «5». Критерії оцінювання наводяться у таблиці 3.

Таблиця 3.

Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів на семінарських заняттях

Оцінка	Критерії оцінювання навчальних досягнень
5 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
4 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.
3 бали	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
2 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
1 бал	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
0 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Після завершення вивчення дисципліни викладач виводить середньозважений бал, що переводиться у 100-бальну шкалу (див. таблицю 4.) з відповідним ваговим коефіцієнтом.

Таблиця 4.

Таблиця переведення середньозваженого балу за 100-бальною шкалою

<i>100-бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100-бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100-бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100-бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100-бальна</i>	<i>сер. бал</i>
100	4,97–5,00	80	4,10–4,14	60	3,10–3,14	40	2,25–2,29	20	1,15–1,20
99	4,94–4,96	79	4,05–4,09	59	3,05–3,09	39	2,20–2,24	19	1,09–1,14

98	4,91–4,93	78	4,00–4,04	58	3,00–3,04	38	2,15–2,19	18	1,03–1,08
97	4,87–4,90	77	3,95–3,99	57	2,96–2,99	37	2,10–2,14	17	0,97–1,02
96	4,84–4,86	76	3,90–3,94	56	2,93–2,95	36	2,05–2,09	16	0,91–0,96
95	4,80–4,83	75	3,85–3,89	55	2,90–2,92	35	2,00–2,04	15	0,85–0,90
94	4,76–4,79	74	3,80–3,84	54	2,87–2,89	34	1,95–1,99	14	0,79–0,84
93	4,72–4,75	73	3,75–3,79	53	2,84–2,86	33	1,90–1,94	13	0,73–0,78
92	4,68–4,71	72	3,70–3,74	52	2,81–2,83	32	1,85–1,89	12	0,67–0,72
91	4,64–4,67	71	3,65–3,70	51	2,78–2,80	31	1,80–1,84	11	0,61–0,66
90	4,60–4,63	70	3,60–3,64	50	2,75–2,77	30	1,75–1,79	10	0,55–0,60
89	4,55–4,59	69	3,55–3,59	49	2,70–2,74	29	1,69–1,74	9	0,49–0,54
88	4,50–4,54	68	3,50–3,54	48	2,65–2,69	28	1,63–1,68	8	0,43–0,48
87	4,45–4,49	67	3,45–3,49	47	2,60–2,64	27	1,57–1,62	7	0,37–0,42
86	4,40–4,44	66	3,40–3,44	46	2,55–2,59	26	1,51–1,56	6	0,31–0,36
85	4,35–4,39	65	3,35–3,39	45	2,50–2,54	25	1,45–1,50	5	0,25–0,30
84	4,30–4,34	64	3,30–3,34	44	2,45–2,49	24	1,39–1,44	4	0,19–0,24
83	4,25–4,29	63	3,25–3,29	43	2,40–2,44	23	1,33–1,38	3	0,13–0,18
82	4,20–4,24	62	3,20–3,24	42	2,35–2,39	22	1,27–1,32	2	0,07–0,12
81	4,15–4,19	61	3,15–3,19	41	2,30–2,34	21	1,21–1,26	1	0,01–0,06

Підрахунки середньозваженого балу здійснюються з точністю до другого знака після коми. За таблицею 4 визначають кількість балів за 100-бальною шкалою, яку множать на ваговий коефіцієнт – 0,7 і отримують кількість балів за поточний контроль. Кількість балів за поточний контроль округлюють до цілих.

Кількість балів, отриманих студентом за поточний контроль, виставляється викладачем у відповідній графі академічного журналу до проведення проміжного контролю.

8.3. Критерії оцінювання модульної контрольної роботи.

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30» – для дисциплін, викладання яких завершується заліком.

Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є середнім арифметичним оцінок за кожне питання/завдання, яка переводиться за 100 бальною шкалою (табл. 4.) та множиться на коефіцієнт 0,3.

8.4. Критерії оцінювання під час підсумкового контролю.

Залік – це форма підсумкового контролю, що полягає в оцінюванні рівня опанування студентами навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ними певних видів робіт, зазначених у робочій програмі навчальної дисципліни.

Оцінка за семестр з дисципліни, з якої передбачений залік, виставляється після закінчення її вивчення (до початку екзаменаційної сесії) за результатами поточного (ваговий коефіцієнт – 0,7) та проміжного (ваговий коефіцієнт – 0,3) контролю. При цьому обов'язкової присутності здобувачів вищої освіти під час заліку не передбачено.

Залік отримує здобувач вищої освіти, який виконав всі види роботи, визначені в робочій програмі навчальної дисципліни й має достатню кількість балів за поточний контроль (не менше 35 балів) та проміжний контроль (не менше 16 балів).

9. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

робоча програма навчальної дисципліни, ілюстративні матеріали, ситуації, тестові завдання.

10. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

10.1. Основні джерела

1. Законодавство України: [Електронний ресурс]. Режим доступу:
2. <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws>
3. Господарський кодекс України : [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Податковий кодекс України : [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Андросова Т. В. Торгівля в ринкової економіці : навч. посібник / Т. В. Андросова. Х. : Харків, 2001. 120 с.
6. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник 3-тє вид. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, за ред. Апопія В. В. К.: Центр учбової літератури, 2009. 397 с.
7. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посібник / З. С. Варналій. 3-є видання, випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 148 с._
8. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля в Україні : економічні умови ефективного розвитку : монографія / А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін. – К. : КНТЕУ: 2006. 195с.
9. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. К. : ВЦ «Академія», 2003 280 с.
10. Савицька Н. Л . Драйвери та бар'єри розвитку онлайн-ритейлу: теоретико-методичний аспект / Н.Л. Савицька // Бізнес Інформ. 2014. №10. с. 236
11. Салига С. Я. Економіка та підприємництво: навч. посіб. / С. Я. Салига, В. А. Желябін, О. В. Бойко та ін. К.: ВД «Професіонал», 2007. 250 с.
12. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво : підручник / В. О. Сизоненко. К. : Знання-Прес, 2008. 440 с.
13. Тирпак І. В. Основи економіки та організації підприємництва : навч. посібник / І. В. Тирпак, В. І. Тирпак, С. А. Жуков. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://pidruchniki.com/1584072028638/ekonomika/osnovi_ekonomiki_ta_organizatsiyi_pidpriyemnitstva
14. Торговельне підприємництво : монографія / за наук. ред. С. В. Князя. Л. : «Львівська Політехніка», 2015. 724 с.
15. Ушакова Н. Г. Внутрішня торгівля України: теоретико-функціональний аналіз : монографія / Н. Г. Ушакова, Н. Л. Савицька. Х.: ХДУХТ, 2010. – 321с.
16. Чеберко Е. Ф. Теоретические основы предпринимательской деятельности: макроэкономический аспект: курс лекций / Е.Ф. Чеберко. СПб. : Изд-во СПбГУП, 2009. 232 с.

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

10.2. Допоміжні джерела

18. Виноградська А. М. Основи підприємництва : навч. посібник /

19. А. М. Виноградська. 2-ге вид., переробл. і доповн. К. : Кондор, 2008. – 544 с.

20. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник / А. М. Виноградська. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 285с.

21. Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства: навч. посібник / Н. О. Власова, Н. С. Краснокутська, О. А. Круглова, І. В. Мілаш. Х. : Світ книг, 2015. 368 с.

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

23. Воронкова В. Г. Основи підприємництва: теорія і практикум: навч. посібник / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, В. О. Желябін, М. А. Ажажа. Львів: «Магнолія 2006», 2009. 232 с.

24. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 368 с.

25. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. 2-ге вид. К. : ЦУЛ, 2009. 362 с.

26. Донець Л. І. Основи підприємництва: навч. посібник / Л. І. Донець, Н. Г. Романенко. К.: ЦНЛ, 2006. 320 с.

27. Захарчин Г. М. Основи підприємництва: навч. посібник / Г. М. Захарчин. К.: Знання, 2008. 254 с.

28. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: навч. посібник / С. М. Ілляшенко. К.: ЦНЛ, 2004. 220 с.

29. Кислов Д. В. Организация и ведение бизнеса в сфере торговли и услуг / Д. Кислов, Б. Башилов. М. : Вершина, 2006. 264 с.

30. Козак Ю. Г. Основи міжнародної торгівлі: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, К.І. Ржепішевський. К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 656 с.

31. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / В. М. Колот, І. М. Репіна, О. В. Щербина. 3-тє вид. К. : КНЕУ, 2010. – 444 с.

32. 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.

10.3. Інтернет-ресурси

1. Сайт Державної регуляторної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http:// www.dkrp.gov.ua/info/5517](http://www.dkrp.gov.ua/info/5517)

2. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http:// www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
3. Сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http:// www.ukrstat.gov.ua](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](http://www.sfs.gov.ua)
6. Офіційний сайт Світової організації торгівлі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.wto.org/](http://www.wto.org/)
7. Сайт Головне управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/>

11. ДОПОВНЕННЯ ТА ЗМІНИ, ВНЕСЕНІ ДО РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ В 20__ / 20__ Н.Р.¹

¹ Доповнення та зміни до робочої програми додаються на окремому аркуші, затверджуються на засіданні кафедри до початку навчального року