



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

**Кафедра економіки, підприємництва та
готельно-ресторанної справи**



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва курсу	Економіка та організація торговельних підприємств
Викладач	Людмила ЗАПІРЧЕНКО канд. екон. наук, доцент
Рівень вищої освіти, галузь знань, спеціальність, освітня програма	Рівень вищої освіти: ПЕРШИЙ (бакалаврський) Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність: 051 «Економіка» Освітньо професійна програма: «Економіка»
Контактний телефон викладача	+38663955021
E-mail викладача	Zld464@i.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	5 кредитів ЄКТС, 150 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://moodle.kntu.kr.ua
Форми семестрового контролю	залік
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри http://ekonomika.kntu.kr.ua/ розклад занять
Обсяг та ознаки дисципліни	Вибіркова дисципліна фахової підготовки, змістових модулів – 2. Форма контролю: залік. Загальна кількість кредитів – 4, годин – 120, у т.ч. лекції – 28 години, практичні роботи – 14 години, самостійна робота – 78 годин. Формат: очний (offline / face to face) / дистанційний (online). Мова викладання: українська.

1. Анотація до навчальної дисципліни			
Економіка та організація торговельних підприємств – навчальна дисципліна, викладання якої передбачає формування у майбутніх фахівців системи сучасних знань з економіки та організації у сфері товарного обігу, а також умінь і навичок необхідних для здійснення професійної діяльності на підприємствах торгівлі.			
2. Мета та цілі навчальної дисципліни			
Метою дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти сучасного економічного мислення щодо торгівлі, глибокого комплексного розуміння місця і ролі торгівлі у відтворювальних виробничогосподарських і фінансових процесах; ідентифікації сучасних проблем розвитку торгівлі та опануванні навичками їх розв’язання. В результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен знати: - особливості організації оптового та роздрібного продажу товарів; - економічні основи управління та показники товарообороту; - методику здійснення оцінки господарської діяльності торговельних підприємств. вміти: - оцінювати економічні результати торговельного підприємства; - формувати пропозиції щодо підвищення рентабельності діяльності торговельного підприємства, зміцнення його конкурентних позицій на ринку; - обґрунтовувати вибір форми інтеграції на міжгалузевому рівні та її організаційно-правовий статус.			
3. Результати навчання (компетентності)			
- здатність застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій; - уміння адаптуватися та працювати в умовах змін, володіння навиками інформаційного забезпечення контролювання економічної діяльності підприємства, здатність виконувати регулювання економічної діяльності підприємства; - володіння знаннями, теорією та методологією аналізу тенденцій та процесів, ситуацій, випадків, що виникають у сфері економічної діяльності та здатність продукувати нові ідеї, спрямованих на досягнення цілей організації; - здатність до формування власної поведінки у відповідь на зміни у середовищі, унікальність.			
4. Організація навчання			
Передумовами для вивчення дисципліни є набуття теоретичних знань та практичних навичок за такими дисциплінами: статистика; економіка підприємства; бухгалтерський облік; економічний аналіз та інші.			
Обсяг навчальної дисципліни 120 год			
Вид заняття		Загальна кількість годин	
Лекції		28	
Семінарські заняття		28	
Самостійна робота		64	
Ознаки курсу			
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий
1		4	нормативна

Тематика курсу						
Тема	Кількість годин					
	Денна форма			Заочна форма		
	Лекції	Семінари	Самостійна робота	Лекції	Семінари	Самостійна робота
1. Предмет і завдання дисципліни	2	1	8			
2. Ринок споживчих товарів і послуг, його розвиток в сучасних умовах	2	1	8			
3. Торгівля і торговельна діяльність, їх роль і форми	2	1	8	2		
4. Оптова торгівля та її економічна характеристика	2	1	8			
5. Роздрібна торгівля та її економічна характеристика	2	1	7			
6. Управління асортиментом і товарними запасами в торгівлі	2	1	7			
7. Організаційні аспекти торгівлі	2	1	7			
8. Економічні основи управління товарооборотом	2	1	7			
9. Персонал, ефективність його використання і мотивації в торгівлі	2	1	8			
10. Майнова основа функціонування торгових підприємств	2	1	8			
11. Управління витратами торгових підприємств	2	1	8			
12. Управління фінансовими результатами діяльності торгових підприємств	2	1	8		2	
13. Соціально-економічна ефективність і конкурентоспроможність торгових підприємств	2	1	8			
14. Стратегічні напрямки розвитку торгівлі як галузі господарювання	2	1	8	2		

Усього годин	28	28	64	4	2	114
5. Система оцінювання курсу						
Загальна система оцінювання курсу	100 бальна – 100 балів протягом семестру		Сума балів з навчальної дисципліни			
	Поточне тестування та самостійна робота					
	Модуль 1	Модуль 2				
	Поточний контроль	Самостійна робота				
	60	40	100			
Семінарські заняття	Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 60 бальну шкалу					
Самостійна робота	Здобувач вищої освіти опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 40 балів.					
Умови допуску до підсумкового контролю	Здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 50 балів у сумі за три змістові модулі: ЗМ 1. Поточний контроль (1-60 балів). ЗМ 2. Самостійна робота (1-40 балів). Якщо здобувач вищої освіти набрав менше 50 балів, дозволяється, як виняток, з дозволу декана факультету за заявою, погодженою з кафедрою, одноразове виконання здобувачем вищої освіти додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.					
Підсумковий контроль	Згідно отриманого білету необхідно відповісти на теоретичні питання та вирішити практичні завдання по тематиці навчальної дисципліни. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).					
6. Політика курсу						
Курс передбачає роботу в колективі. Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Якщо здобувач вищої освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача. Під час роботи над індивідуальними науково-дослідними завданнями та проектами не допустимо порушення академічної доброчесності. Презентації та доповіді мають бути авторськими, оригінальними. Здобувачам вищої освіти, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами. Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а «нб» округляється.						

8.РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

Основна

1. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін. Організація торгівлі: підручник / І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.; За ред. В. В. Апопії. - 2-ге вид. - Київ: ЦНЛ, 2005. - 615 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: 2021 р. 344 с.
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. - Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. - 212 с.
4. Економіка та організація торговельних підприємств : практикум. Навч. посіб. [М. В. Семикіна, Л. Д. Запирченко, С. С. Матієнко та ін] / за ред. д. е. н., проф. Семикіної М. В. - Вид. 2-ге, перероб. та доповн. - Кропивницький: ЦНТУ, 2024. - 240 с.
5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М. Я. Коробов. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. - 294 с.
6. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. - К.: Знання, 2008. - 603 с.
7. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. - 292 с.
8. Мерчандайзинг : кредитно-модульний курс : навч. посіб. / Н. М. Тягунова. В. В. Лісіца, Ю. В. Іванов ; М-во освіти і науки України, ПУЕТ - Київ : ЦУЛ, 2021 - 336 с.
9. Семикіна М.В., Скібіцька О.В. Фінансовий менеджмент у торгово-посередницькій діяльності: практикум. - Навчальний посібник.- Кіровоград: «Поліум», 2001.- 200 с.
10. Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. - Навчальний посібник.- Кіровоград: КНТУ, 2013.- 219 с.
11. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. / І.Г. Ганечко, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць та ін. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. - 244 с.

Додаткова література

12. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 3.12.1990 № 507-XII // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 17.
13. Господарський кодекс України. - К.: Атіка, 2003. - 208 с.
14. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560- XII // Відомості Верховної Ради України. - 1992 - № 10.
15. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України 15.06.2006 р. - № 833.
16. Правила продажу продовольчих товарів (зі змінами та доповненнями). Затверджено наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 р. - № 183.
17. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007р. № 104.
18. Правила торгівлі на ринках (зі змінами і доповненнями). Затверджено наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 26.02.2002 р. - № 57.
19. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі (зі змінами і доповненнями).Затверджено наказом МЗЕЗторгу України від 27.05.1996 р. - № 369

- / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – 96-102.
20. Правила продажу товарів на замовлення та на дому у покупців. Затверджено наказом МЗЕЗторгу України від 29.03.1999р. - № 199/ Правила торгівлі. - Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 189-193.
 21. Правила продажу товарів поштою. Затверджено наказом МЗЕЗторгу та Держкомзв'язку України від 17.12.1999 р. - № 153/48 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 176-183.
 22. Правила торгівлі в розстрочку (зі змінами та доповненнями). Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 1.07.1998 р. - № 997 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 159-167.
 23. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами (зі змінами та доповненнями). Затверджено наказом МЗЕЗторгу від 13.03.1995 р. - № 37 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 148-155.
 24. Рекомендації з організації продажу товарів методом самообслуговування. Затверджено наказом Міністерства економіки від 20.07.2000 р. - № 153 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. - с. 199-213.
 25. Рекомендації з організації продажу товарів за зразками. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 20.07.2000 р. - № 152 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 194-198.

Викладач _____ Людмила ЗАПІРЧЕНКО