

Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний університет
Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Факультет економіки та управління
Кафедра економіки та обліку

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Економіка підприємства торгівлі

повна назва навчальної дисципліни

для підготовки
студентів
освітнього ступеня

бакалавр

молодший бакалавр, бакалавр
чи магістр

року набору

2018

галузі знань

05 Соціальні та поведінкові науки

шифр і назва галузі знань

спеціальності

051 Економіка

шифр і найменування спеціальності

спеціалізація

Економіка бізнесу

найменування освітньої програми

статус дисципліни

вибіркова

обов'язкова чи вибіркова

Харків, 2019 рік

Розробник

Благоразумова Ольга Володимирівна,
доцент кафедри економіки та обліку,
кандидат економічних наук,
доцент

прізвище, ім'я, по батькові повністю посада повністю науковий
ступінь, вчене звання повністю

20.09.2019 р.

підпис

О. В. Благоразумова

ініціали та прізвище

Керівник (гарант)
освітньої програми

Супрун Олег Миколайович,
професор кафедри економіки та обліку,
доктор економічних наук,
доцент

20.09.2019 р.

прізвище, ім'я, по батькові повністю, посада повністю, науковий
ступінь, вчене звання повністю

Зав. кафедри

підпис

О. М. Супрун

ініціали та прізвище

Програму обговорено та схвалено на засіданні кафедри
економіки та обліку

назва кафедри

протокол від 20.09.2019 р. № 2.

Зав. кафедри

підпис

Л. В. Гриневич

ініціали та прізвище

Програму розглянуто та схвалено на засіданні методичної комісії
інституту, протокол від 20.09.2019 р. № 3.

Голова методичної комісії

підпис

Р. А. Чемчикаленко

ініціали та прізвище

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка підприємства торгівлі» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 051 Економіка галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки.

Метою викладання навчальної дисципліни «Економіка підприємства торгівлі» є формування у майбутніх фахівців сучасного економічного мислення й глибокого комплексного розуміння проблем управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства торгівлі та опануванні навичками їх практичного розв'язання.

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Економіка підприємства торгівлі» є форми і методи господарювання суб'єктів торговельної діяльності.

Міждисциплінарні зв'язки: вивчення навчальної дисципліни ґрунтуються на знаннях навчальних дисциплін «Статистика», «Фінанси, гроші та кредит», «Макроекономіка», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Мікроекономіка», «Економіка підприємства», «Інтернет-технології в бізнесі», «Теорія галузевих ринків», «Менеджмент», «Бухгалтерський облік», «Економіка праці та соціально-трудові відносини», «Економічна статистика», «Товарознавство», «Маркетинг» та є основою для подальшого засвоєння професійних навчальних дисциплін «Економіка торгівлі», «Конкурентоспроможність підприємства», «Звітність підприємства», «Економічний потенціал бізнесу», а також при проходженні виробничої практики.

Мова викладання – українська.

2. ЗАПЛАНОВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Навчальна дисципліна забезпечує набуття студентами:

загальних компетентностей:

ЗК 1. Здатність до ініціативності, відповідальності та навичок безпечності відповідно до майбутнього профілю роботи, галузевих норм та правил, а також необхідного рівні індивідуального та колективного рівня безпеки у надзвичайних ситуаціях.

ЗК 2. Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 5. Здатність спілкуватися державною та іноземною мовами як усно, так і письмово.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.

ЗК 9. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК 10. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК 11. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 12. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні;

фахових компетентностей:

ФК 1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

ФК 2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.

ФК 4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.

ФК 6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач. ФК 7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.

ФК 8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.

ФК 9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.

ФК 10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

ФК 11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.

ФК 12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.

ФК 13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

ФК 14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній

або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків;

програмних результатів навчання:

ПРН 1. Асоціювати себе як члена громадського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу.

ПРН 2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

ПРН 3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.

ПРН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).

ПРН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН 7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

ПРН 8. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.

ПРН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

ПРН 11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.

ПРН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН 13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН 14. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.

ПРН 15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.

ПРН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

ПРН 17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з

врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

ПРН 18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

ПРН 20. Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.

ПРН 21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

ПРН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Економічна характеристика різних форм господарсько-торговельної діяльності. Зовнішня торгівля

Сутність торгівлі та торговельної діяльності. Економічні передумови виникнення та розвитку торгівлі. Торгівля як форма товарного обігу. Функції торгівлі. Принципи здійснення торговельної діяльності. Товар та послуга як об'єкти торгівлі. Сутність послуг, їх особливості, види і класифікація за різними ознаками. Роль послуг у розвитку торгівлі.

Сутність, значення та функції роздрібно́ї торгівлі. Основні форми роздрібно́ї торгівлі. Показники, що характеризують стан розвитку роздрібно́ї торгівлі. Тенденції та проблеми розвитку роздрібно́ї торгівлі в Україні. Сутність, функції оптової торгівлі. Економічні засади функціонування окремих типів оптових посередників. Біржова торгівля та її особливості. Методика оцінки доцільності (економічної ефективності) участі посередників у каналі товарору́ху. Тенденції та проблеми розвитку оптової торгівлі в Україні.

Поняття та роль зовнішньої торгівлі. Основні форми зовнішньої торгівлі: експорт, імпорт, прикордонна, зустрічна торгівля. Класифікація зовнішньоторговельних операцій. Об'єкти зовнішньої торгівлі та їх класифікація. Міжнародна товарна номенклатура. Фактори, що визначають тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі. Кон'юнктура світового ринку. Показники, що характеризують розвиток зовнішньої торгівлі. Стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України.

Тема 2. Підприємство торгівлі як суб'єкт господарювання

Типологія суб'єктів торговельної діяльності за різними класифікаційними ознаками: форма торгівлі, організаційно-правова форма здійснення підприємницької діяльності, товарна спеціалізація, формат діяльності тощо. Поняття «торговельний оператор», «торговельна мережа».

Механізм державного впливу на суб'єкти торговельної діяльності в Україні та напрями його удосконалення.

Напрями та види діяльності підприємства торгівлі. Операційна діяльність підприємства торгівлі. Фінансовий механізм діяльності підприємства торгівлі та характеристика його основних елементів. Поняття та види інвестиційної діяльності підприємства торгівлі. Пріоритетні цілі інвестиційної діяльності в торгівлі. Інноваційна діяльність підприємства торгівлі: зміст, роль, види та напрями. Пріоритетні напрями впровадження інновацій в торгівлі.

Економічний потенціал підприємства: загальне поняття та стисла характеристика його складових. Ресурсний потенціал підприємства торгівлі: загальне поняття, стисла характеристика його складових і напрями підвищення ефективності його використання.

Тема 3. Управління товарооборотом підприємства торгівлі

Товарооборот як показник діяльності підприємства торгівлі. Роздрібний товарооборот. Оптовий товарооборот та його складові. Оптово-посередницький товарооборот. Соціально-економічна характеристика роздрібного товарообороту. Класифікація форм та видів роздрібного товарообороту.

Показники, що характеризують товарооборот підприємства торгівлі та методика їх обчислення.

Методи аналізу обсягу та структури товарообороту підприємства торгівлі. Кількісна оцінка факторів, що обумовлюють зміну обсягу та структури товарообороту, аналіз межі безпеки діяльності підприємства.

Вихідні передумови та порядок розробки плану товарообороту підприємства торгівлі. Послуги як чинник зростання товарообороту.

Поняття та методичні підходи до визначення необхідного, можливого та ресурсно-забезпеченого обсягу товарообороту підприємства.

Методика планування та регулювання товарно-групової структури товарообороту підприємства торгівлі.

Тема 4. Управління товарними запасами підприємства торгівлі

Поняття та класифікація товарних запасів підприємства торгівлі. Показники, що характеризують обсяги товарних запасів. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів.

Методи аналізу товарних запасів підприємства торгівлі.

Мета, порядок нормування та планування товарних запасів. Поняття норми та нормативу товарних запасів. Методи нормування товарних запасів, їх сутність, переваги та недоліки.

Системи контролю за рухом товарних запасів.

Тема 5. Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі

Вихідні передумови та основні етапи формування товарного забезпечення обороту підприємства торгівлі. Обґрунтування необхідного обсягу надходження товарів. Поняття «товарний баланс» та методика його розробки. Визначення планового обсягу закупівлі товарів.

Оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів. Фактори, що визначають ефективність комерційних угод. Структурно-логічна схема оцінки ефективності комерційних угод із закупівлі товарів, методика здійснення окремих розрахунків. Методика оцінки доцільності (економічної ефективності) участі посередників у каналі товароруку.

Тема 6. Ресурсний потенціал підприємства торгівлі

Трудові ресурси підприємства торгівлі та характеристика їх видів. Продуктивність праці робітників: поняття, показники та методи оцінки. Фактори, що обумовлюють рівень та можливості зростання продуктивності праці на торговельному підприємстві. Системи оплати праці та їх характеристика.

Сутність і класифікація активів підприємства та їх місце в системі ресурсного забезпечення торговельної діяльності. Особливості необоротних активів підприємства торгівлі. Сутність, класифікація та особливості відтворення основних засобів підприємства торгівлі. Оцінка стану, руху та ефективності використання основних засобів підприємства. Оборотні активи підприємства торгівлі: економічна сутність та класифікація. Поняття та особливості кругообороту оборотних активів підприємства торгівлі.

Фінансові ресурси підприємства торгівлі: сутність, склад, класифікація та джерела формування. Сутність та класифікація капіталу підприємства. Власний капітал підприємства: сутність, склад, класифікація, функції, відмітні особливості. Позиковий капітал підприємства: сутність, склад, класифікація, функції, відмітні особливості. Резерви зростання капіталу підприємства торгівлі.

Тема 7. Управління поточними витратами підприємства торгівлі

Економічна природа поточних витрат підприємства торгівлі. Взаємозв'язок ресурсів та витрат підприємства торгівлі. Класифікація поточних витрат підприємства торгівлі. Поточні витрати та їх складові: собівартість, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Витрати обігу як головна складова поточних витрат у торгівлі.

Показники, що характеризують поточні витрати та витрати обігу підприємства торгівлі, особливості їх розрахунку в торгівлі та її підгалузях.

Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень поточних витрат (витрат обігу) підприємства торгівлі. Основні напрями економії та раціоналізації поточних витрат у торгівлі.

Методика аналізу поточних витрат підприємства торгівлі.

Методи планування поточних витрат і витрат обігу підприємства торгівлі. Орієнтовний формат плану витрат обігу підприємства.

Тема 8. Управління доходами підприємства торгівлі

Економічна сутність доходів підприємства торгівлі та характеристика їх складу. Класифікація доходів підприємства торгівлі залежно від напрямів діяльності, підходу до оцінки.

Джерела утворення доходів підприємства торгівлі. Послуги як джерело формування доходів підприємства торгівлі. Дохід від реалізації як головна складова доходів підприємства торгівлі. Показники, що характеризують обсяг та рівень доходу від реалізації. Методика його розрахунку. Фактори, що впливають на формування обсягу та складу доходу від реалізації. Основні резерви зростання доходів підприємства торгівлі за окремими видами діяльності.

Оцінка критичних обсягів діяльності підприємства торгівлі: «точки беззбитковості» та «точки цільової рентабельності».

Методи аналізу та планування обсягу доходів підприємства торгівлі. Поняття можливого та необхідного обсягу доходів, методичні підходи до визначення їх обсягу. Умови прийняття розробленого плану доходів.

Тема 9. Управління сплатою податкових платежів на підприємстві торгівлі

Податкова політика підприємства торгівлі та її вплив на фінансові результати. Елементи податкової політики. Класифікація податкових платежів підприємства торгівлі за звичайною системою оподаткування.

Загальна характеристика окремих видів податкових платежів підприємства торгівлі. Оподаткування торговельного підприємства: звичайна та спрощена система.

Принципова модель обчислення податку на прибуток.

Етапи формування податкової політики підприємства. Показники оцінювання податкової політики підприємства.

Аналіз та планування податкових платежів. Резерви оптимізації податкового навантаження.

Тема 10. Управління прибутком підприємства торгівлі

Поняття, види та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства торгівлі. Місце прибутку в системі економічних показників

діяльності підприємства. Сутність, функції та значення прибутку, джерела його утворення. Механізм формування прибутку підприємства у взаємозв'язку з основними видами його діяльності. Методичні інструменти та послідовність етапів аналізу прибутку підприємства торгівлі. Обґрунтування прибутку на плановий період: завдання та методичний інструментарій. Планування формування та розподілу чистого прибутку підприємства торгівлі.

Резерви зростання прибутку підприємства торгівлі: поняття, класифікація, методика оцінки.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Структура навчальної дисципліни за формами навчання

Тема дисципліни	Обсяг у годинах																									
	денна форма												заочна форма													
	повна						скорочена						повна						скорочена							
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі						
		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		
Тема 1. Економічна характеристика різних форм господарсько-торгівельної діяльності. Зовнішня торгівля																				20	1					19
Тема 2. Підприємство торгівлі як суб'єкт господарювання																				20	1					19
Тема 3. Управління товарооборотом підприємства торгівлі																				22	1		1			20
Тема 4. Управління товарними запасами підприємства торгівлі																				28	1		1			26
Разом за 3-й семестр																				90	4		2			84
Тема 5. Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі																				12						12
Тема 6. Ресурсний потенціал підприємства торгівлі																				20			2			18
Тема 7. Управління поточними витратами підприємства торгівлі																				16	1		1			14
Тема 8. Управління																				15	1					14

Тема дисципліни	Обсяг у годинах																										
	денна форма												заочна форма														
	повна						скорочена						повна						скорочена								
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі					усього	у тому числі							
		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС		Л	СЗ	ПЗ	ЛЗ	СРС			
доходами підприємства торгівлі																											
Тема 9. Управління сплатою податкових платежів на підприємстві торгівлі																		12									12
Тема 10. Управління прибутком підприємства торгівлі																		15				1					14
Разом за 4-й семестр																		90	2			4					84
Усього годин / кредитів ECTS																		180/6	6			6					184

4.2. Обсяги та структура навчальної дисципліни за навчальними роками

Форма навчання	Вид навчальних занять	Навчальні роки							
		2018/2019		2019/2020		2020/2021		2021/2022	
		осінь	весна	осінь	весна	осінь	весна	осінь	весна
Денна повна	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Денна скорочена	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Заочна повна	Лекційні заняття								
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття								
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота								
	Самостійна робота студентів								
	Усього годин								
Заочна скорочена	Лекційні заняття			4	2				
	Семінарські заняття								
	Практичні заняття			2	4				
	Лабораторні заняття								
	Курсова робота								
	Самостійна робота студентів			84	84				
	Усього годин			90	90				

5. ТЕМИ ЛЕКЦІЙНИХ, СЕМІНАРСЬКИХ (ПРАКТИЧНИХ) І ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

5.1. Теми лекційних занять

Теми дисципліни	Тема лекції	Обсяг у годинах			
		денна форма		заочна форма	
		повна	скорочена	повна	скорочена
Тема 1. Економічна характеристика різних форм господарсько-торговельної діяльності. Зовнішня торгівля	Економічна характеристика різних форм господарсько-торговельної діяльності. Зовнішня торгівля				1
Тема 2. Підприємство торгівлі як суб'єкт господарювання	Підприємство торгівлі як суб'єкт господарювання				1
Тема 3. Управління товарооборотом підприємства торгівлі	Управління товарооборотом підприємства торгівлі				1
Тема 4. Управління товарними запасами підприємства торгівлі	Управління товарними запасами підприємства торгівлі				1
Тема 5. Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі	Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі				
Тема 6. Ресурсний потенціал підприємства торгівлі	Ресурсний потенціал підприємства торгівлі				
Тема 7. Управління поточними витратами підприємства торгівлі	Управління поточними витратами підприємства торгівлі				1
Тема 8. Управління доходами підприємства торгівлі	Управління доходами підприємства торгівлі				1
Тема 9. Управління сплатою податкових платежів на підприємстві торгівлі	Управління сплатою податкових платежів на підприємстві торгівлі				

Теми дисципліни	Тема лекції	Обсяг у годинах			
		денна форма		заочна форма	
		повна	скорочена	повна	скорочена
Тема 10. Управління прибутком підприємства торгівлі					
Усього					6

Лекційний матеріал доступний на Порталі навчальних ресурсів інституту: <https://edu.htei.kh.ua/course/view.php?id=319>.

5.2. Теми семінарських занять

Не передбачено навчальним планом.

5.3. Теми практичних занять

Теми дисципліни	Тема практичного заняття	Обсяг у годинах			
		денна форма		заочна форма	
		повна	скорочена	повна	скорочена
Тема 1. Економічна характеристика різних форм господарсько-торговельної діяльності. Зовнішня торгівля	Економічна характеристика різних форм господарсько-торговельної діяльності. Зовнішня торгівля				
Тема 2. Підприємство торгівлі як суб'єкт господарювання	Підприємство торгівлі як суб'єкт господарювання				
Тема 3. Управління товарооборотом підприємства торгівлі	Управління товарооборотом підприємства торгівлі				1
Тема 4. Управління товарними запасами підприємства торгівлі	Управління товарними запасами підприємства торгівлі				1
Тема 5. Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі	Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі				
Тема 6. Ресурсний потенціал підприємства торгівлі	Ресурсний потенціал підприємства торгівлі				2
Тема 7. Управління поточними витратами підприємства торгівлі	Управління поточними витратами підприємства торгівлі				1
Тема 8. Управління доходами	Управління доходами підприємства торгівлі				

Теми дисципліни	Тема практичного заняття	Обсяг у годинах			
		денна форма		заочна форма	
		повна	скорочена	повна	скорочена
підприємства торгівлі					
Тема 9. Управління сплатою податкових платежів на підприємстві торгівлі	Управління сплатою податкових платежів на підприємстві торгівлі				
Тема 10. Управління прибутком підприємства торгівлі					1
Усього					6

Завдання до практичних занять наведено на Порталі навчальних ресурсів інституту: <https://edu.htei.kh.ua/course/view.php?id=319>.

5.4. Теми лабораторних занять

Не передбачено навчальним планом.

6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Основні форми самостійної роботи, які запропоновані студентам:

- робота з інформаційними джерелами: опрацювання першоджерел (навчальних видань, періодичної та наукової літератури, довідників, відео-матеріалів тощо) при підготовці до практичних занять та виконанні індивідуальних завдань відповідно до робочої програми; вивчення нормативно-законодавчої та правової бази; опрацювання Інтернет-ресурсів за певною проблематикою навчальної дисципліни;
- контрольна перевірка кожним слухачем особистих знань;
- опрацювання теоретичних основ лекційного матеріалу;
- самостійне вирішення практичних завдань, виконання робіт аналітичного спрямування; вирішення і письмове оформлення завдань, схем, діаграм, інших робіт графічного характеру;
- самостійне опрацювання тестів відповідно до теми заняття; самостійне розв'язання типових задач, ситуаційних вправ; підготовка до поточного та підсумкового контролю;
- підготовка критичного есе, дайджесту на статті зарубіжних і вітчизняних авторів за визначеною тематикою;
- підготовка з обраної теми доповіді, презентації;
- аналіз конкретної виробничої, технологічної, проблемної ситуації та підготовка відповідних аналітичних матеріалів.

Завдання до самостійної роботи наведено на Порталі навчальних ресурсів інституту: <https://edu.htei.kh.ua/course/view.php?id=319>.

Організація самостійної роботи студентів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про самостійну роботу студентів Харківського торговельно-економічного-інституту КНТЕУ;
- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

7. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ, ПЕРЕДБАЧЕНІ НАВЧАЛЬНИМ ПЛАНОМ

Не передбачено навчальним планом.

8. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

8.2. Схема нарахування балів для студентів заочної форми навчання

Види контролю	Теми дисципліни / види активності	Навчальні роки							
		2018/2019		2019/2020		2020/2021		2021/2022	
		осінь	весна	осінь	весна	осінь	весна	осінь	весна
Поточний контроль (максимум 60 балів, мінімум 36)	вид 1			20	20				
	вид 2			25	25				
	вид 3			5	5				
Підсумковий контроль	Письмовий екзамен			40	40				
Разом				100	100				

Студент може одержати додаткові бали (не більше 10 балів) за проявлену активність з навчальної дисципліни протягом кожного семестру.

Видами активності студента з навчальної дисципліни протягом семестру є застосування різних форм самостійної роботи (розділ 6).

9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Для визначення рівня засвоювання студентами навчального матеріалу використовуються такі форми та методи оцінювання:

Поточний контроль:

- для студентів заочної форми навчання: тестування й вирішення розрахункових завдань.

Умовою допуску до підсумкового контролю є виконання програми дисципліни «Економіка підприємства торгівлі» (відпрацювання всіх практичних занять) і отримання оцінки за виконання завдань поточного контролю не менше 36 балів.

Підсумковий контроль:

- для студентів заочної форми навчання: письмовий екзамен.

При проведенні підсумкового контролю викладач залишає за собою право з'ясовувати рівень знань студентів за допомогою додаткових питань відповідно до інформаційного обсягу дисципліни.

Організація та проведення контрольних заходів регламентується наступними нормативними документами:

- Положенням про оцінювання результатів навчання студентів у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ;
- Положенням про організацію освітнього процесу у Харківському торговельно-економічному інституті КНТЕУ.

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

10.1. Основні джерела інформації

1. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник / М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однодолько. – Київ : Кондор, 2017. – 368 с.
2. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навчальний посібник / Н. О. Власова [та ін.]. – Харків : Світ Книг, 2015. – 473 с.
3. Економіка торгівлі : опорний конспект лекцій / Л. О. Лігоненко, А. М. Носуліч, Н. М. Новікова. – Київ : КНТЕУ, 2013. – 198 с.

10.2. Додаткові джерела інформації

4. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник / І. М. Бойчик. – Київ : Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
5. Височин І. В. Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі : монографія / І. В. Височин. – Київ : КНТЕУ, 2012. – 544 с.
6. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навчальний посібник / Н. О. Власова [та ін.]. – Харків : Світ Книг, 2015. – 473 с.
7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Верховна Рада України. Законодавство України: [база даних]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. – Станом на 02.09.2019. – Назва з екрана.

8. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Н. В. Якименко-Терещенко. – Харків : Видавництво Іванченко І. С., 2018. – 451 с.
9. Економіка торгівлі : практикум / Л. О. Лігоненко. – Київ : КНТЕУ, 2013. – 70 с.
10. Кочубей Р. В. Предпринимательские структуры в изменяющейся среде: проблемы адаптации : монографія / Р. В. Кочубей. – Суми : Університетська книга, 2015. – 540 с.
11. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навчальний посібник / О. Б. Моргулець. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 384 с.
12. Оптова торгівля : монографія / А. А. Мазаракі [та ін.] ; за ред. А. А. Мазаракі. – Київ : КНТЕУ, 2016. – 208 с.
13. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. // Верховна Рада України. Законодавство України : [база даних]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. – Станом на 02.09.2019. – Назва з екрана.
14. Про захист економічної конкуренції [Електронний ресурс] : Закон України № 2210-III від 11.01.2001 р. // Верховна Рада України. Законодавство України : [база даних]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>. – Станом на 02.09.2019. – Назва з екрана.
15. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. // Верховна Рада України. Законодавство України : [база даних]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>. – Станом на 02.09.2019. – Назва з екрана.
16. Про товарну біржу [Електронний ресурс] : Закон України № 1956-XII від 10.12.1991 р. // Верховна Рада України. Законодавство України : [база даних]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>. – Станом на 31.08.2019. – Назва з екрана.
17. Про ціни і ціноутворення [Електронний ресурс] : Закон України № 19-20 від 2013 р. // Верховна Рада України. Законодавство України : [база даних]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>. – Станом на 02.09.2019. – Назва з екрана.
18. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / А. П. Рум'янцев. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 296 с.