

Київський національний торговельно-економічний університет
Факультет економіки, менеджменту та психології
Кафедра економіки та фінансів підприємства

Силабус

1. Базова інформація про дисципліну

Назва дисципліни	Економіка торгівлі / Economics of Trade
Освітній ступінь	бакалавр
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма	Митна справа
Навчальний рік	2020/2021
Семестр	2 семестр
Факультет	ФТМ
Курс	Курс 2
Групи	Групи 22, 23, 24
Анотація курсу	Програма навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» передбачає розгляд торгівлі як галузевої економічної науки та виду економічної діяльності
Мова викладання	українська
Викладач	Височин Ірина Володимирівна, д.е.н., професор кафедри економіки та фінансів підприємства
Адреса кафедри	м. Київ, вул. Кіото,19, А-456
Контактний телефон	(044) 531-48-18(19)

2. Місце дисципліни в освітній програмі

Перелік фахових компетентностей (ФК)	<p>ФК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>ФК8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності</p> <p>ФК10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків</p>
Перелік програмних результатів навчання	<p>12. Знати термінологію і мати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі, біржової діяльності та митної справи для подальшого використання на практиці</p> <p>19. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності та при</p>

	здійсненні зовнішньоекономічних операцій 21. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ризиків
Пререквізити дисципліни	Вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» базується на таких базових компетенціях: виявляти ініціативу та підприємливість, забезпечувати якість виконуваних робіт; вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, здатність приймати обґрунтовані рішення; навички абстрактного та аналітичного мислення та вміння працювати з інформацією з різних джерел.
3. Зміст дисципліни та оцінювання результатів навчання	
Структура навантаження студентів	Кількість годин – 180 Кількість кредитів – 6 Кількість лекційних годин – 28 год. Кількість практичних занять -28 год. Кількість годин для самостійної роботи студентів – 124 год. Форма підсумкового контролю – екзамен
Методи навчання	Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: - лекція (оглядова/тематична); - семінарські/практичні (презентація/дискусія /метод кейс-стаді/робота в малих групах).
Мета та завдання	Метою вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» є формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття функціонування торгівлі як сфери товарного обігу та комплексного розуміння проблем управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємств торгівлі та опанування навичок їх практичного розв'язання. Завданнями вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» є набуття знань закономірностей і принципів економічного розвитку торгівлі, зокрема щодо: – сутності торгівлі як сфери товарного обігу та виду економічної діяльності; – типології суб'єктів торговельної діяльності; – форм та методів державного регулювання торговельної діяльності; – особливостей функціонування товарного ринку та ролі торгівлі у забезпеченні його розвитку; – особливостей формування попиту й пропозиції на товарному ринку; – соціально-економічного змісту та макро- і мікроекономічних аспектів розвитку роздрібної та оптової торгівлі; – товарообороту як основного результативного показника функціонування торгівлі та особливостей його ресурсного забезпечення (товарні, трудові, майнові та фінансові ресурси);

	<ul style="list-style-type: none"> – сутності, складу та особливостей формування фінансових результатів в торгівлі; – підходів до оцінки ефективності та конкурентоспроможності в торгівлі.
Результати навчання (компетентності)	<p>Після вивчення курсу студент повинен:</p> <p><i>знати:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – особливості функціонування товарного ринку, як складної соціально-економічної системи, та роль торгівлі у забезпеченні його розвитку; – економічну сутність, роль та функції роздрібної та оптової торгівлі, показники, що дозволяють оцінити їх ефективність; – систему аналізу і планування обсягів діяльності (товарообороту) в торгівлі; – організаційно-економічні засади формування та використання ресурсів в торгівлі (трудових, матеріальних, фінансових); – механізм формування та використання результатів господарської діяльності в торгівлі (витрат, доходів, фінансових результатів); – методичні засади оцінювання ефективності та конкурентоспроможності в торгівлі. <p><i>уміти:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – аналізувати, співставляти та критично оцінювати статистичні дані щодо основних показників розвитку товарних ринків, роздрібної та оптової торгівлі; – здійснювати аналіз та планування обсягів товарообороту і його товарного забезпечення, пошуку резервів зростання обсягів товарообороту; – проводити аналіз та планування ресурсного забезпечення діяльності підприємства торгівлі – матеріальних (товарні запаси, основні засоби) та трудових ресурсів, пошуку резервів підвищення ефективності використання ресурсів; – здійснювати аналіз та планування фінансових ресурсів підприємства торгівлі, пошуку резервів підвищення ефективності їх формування та використання; – проводити аналіз та планування доходів, витрат та фінансових результатів у торгівлі, здійснювати пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства торгівлі; – обґрунтовувати управлінські рішення з метою виконання конкретних завдань щодо підвищення ефективності діяльності в сфері торгівлі та зростання рівня конкурентоспроможності суб'єктів торговельної діяльності.
4. Політика дисципліни	
Організація навчання	Консультації з дисципліни проводять відповідно до графіку індивідуальних консультацій, що

	розміщений на офіційному сайті КНТЕУ, сторінка кафедри економіки та фінансів підприємства
Відпрацювання пропусків занять	Студент, який пропустив заняття, самостійно вивчає матеріал, за наведеними в силабусі літературними джерелами, виконує розв'язок задач та надає викладачеві в час, відведений для консультацій.
Підсумкова модульна оцінка	Підсумкова модульна оцінка за семестр є сумою оцінок, отриманих студентом за виконання за виконання завдань, та написання контрольних робіт. Максимальна модульна оцінка становить 100 балів.
Екзаменаційна оцінка	Екзаменаційна оцінка є результатом виконання екзаменаційного білету. Максимальна екзаменаційна оцінка становить 100 балів.
Підсумкова оцінка з дисципліни	Підсумкова оцінка з дисципліни обчислюється як середнє арифметичне підсумкової модульної та екзаменаційної оцінки.
Академічна доброчесність	Дотримання положень «Етичного кодексу здобувача вищої освіти КНТЕУ». Доступний за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf

5. Календарно-тематичний план (схема вивчення курсу)						
Назва теми	Кількість годин					Форми контролю
	Всього год.	Лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Самостійна робота студентів	
Тема 1. Торгівля у сфері товарного обігу. Поняття торговельної діяльності та суб'єкти її здійснення	14	2	2	-	10	УД, КТ
Тема 2. Товарний ринок як сфера функціонування суб'єктів торговельної діяльності	19	2	2	-	15	УД, ІРС, КТ
Тема 3. Економічна характеристика роздрібної торгівлі	19	2	2	-	15	УД, ІРС, КТ
Тема 4. Економічна характеристика оптової торгівлі	16	2	-	-	14	УД, КТ
Тема 5. Товарооборот як основний результативний показник торговельної діяльності	16	2	-	4	10	РЗ/К, КТ
Тема 6. Товарні ресурси в торгівлі	18	4	-	4	10	РЗ/К, КТ
Тема 7. Трудові ресурси та оплата праці в торгівлі	14	2	-	2	10	РЗ/К, КТ
Тема 8. Майнові ресурси в торгівлі	16	4	-	2	10	РЗ/К, КТ
Тема 9. Фінансові ресурси в торгівлі	14	2	-	2	10	РЗ/К, КТ
Тема 10. Фінансові результати в торгівлі	18	4	-	4	10	РЗ/К, КТ
Тема 11. Ефективність та конкурентоспроможність в торгівлі	16	2	-	4	10	РЗ/К, КТ, МК
РАЗОМ	180	28	6	22	124	
Підсумковий контроль-екзамен						
СКРОЧЕННЯ: УД - усна дискусія; ІРС – індивідуальна робота студента; РЗ/К - розв'язок задач/кейсів; КТ - комп'ютерне тестування; МК – модульний контроль.						

6. Перелік навчальних робіт та їх оцінка в балах

Назва теми та види робіт	Кількість балів
Тема 1. Торгівля у сфері товарного обігу. Поняття торговельної діяльності та суб'єкти її здійснення	
Тема 2. Товарний ринок як сфера функціонування суб'єктів торговельної діяльності Виконання індивідуального завдання №1 «Дослідження ринку споживчих товарів»	10
Тема 3. Економічна характеристика роздрібною торгівлі Виконання індивідуального завдання №2 «Оцінка стану розвитку торговельних мереж: вітчизняна практика та зарубіжний досвід»	10
Тема 4. Економічна характеристика оптової торгівлі	
Тестування з тем 1-4	5
Тема 5. Товарооборот як основний результативний показник торговельної діяльності	
Тема 6. Товарні ресурси в торгівлі	
Тема 7. Трудові ресурси та оплата праці в торгівлі	
Тестування з тем 5-7	5
Самостійна робота з тем 5-7	10
Тема 8. Майнові ресурси в торгівлі	
Тема 9. Фінансові ресурси в торгівлі	
Тестування з тем 8-9	5
Тема 10. Фінансові результати в торгівлі	
Тема 11. Ефективність та конкурентоспроможність в торгівлі	
Тестування з тем 10-11	5
Модульна контрольна робота	15
Підготовка міні-доповідей за темами лекційних занять, участь у дискусії	10
Участь у дискусії на семінарських та практичних заняттях, виконання домашніх завдань	15
Наукова робота	10
РАЗОМ	100

7. Рекомендована література

Основна:

1. Височин І. В. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. / І. В. Височин, Н. М. Новікова, І. М. Вавдійчик. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 428 с.
2. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі : навчально-методичний посібник. – Х. : ХДУХТ, 2015. – с. 221. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://chtyvo.org.ua/>

Додаткова:

3. Внутрішня торгівля в Україні: монографія / А.А.Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко та ін. За заг. наук. ред. А.А.Мазаракі. - К., Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
4. Оптова торгівля України: монографія / А.А.Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч. За заг. ред. А.А.Мазаракі. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208с.
5. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
6. Дослідження та регулювання споживчого ринку : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.О. Лігоненко, Г.М. Богославець, А.М. Носуліч. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 332 с.
7. Економіка торговельного підприємства: методика розв'язання практичних завдань: навч.посіб. / Л.О.Лігоненко, І.В. Височин. - К.: Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2012. – 456с.
8. Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять»: ДСТУ 4303:2004 від 01.07.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/>.
9. Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
10. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торонков та ін.]; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
11. Податковий кодекс України № 2755-IV від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
12. Про акціонерні товариства: Закон України № 514-VI від 17.09.2008р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
13. Про господарські товариства: Закон України № 1576-XII від 19.09. 1991р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
14. Про електронну комерцію: Закон України № 675-VIII від 03.09.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
15. Про оплату праці: Закон України № 108/95 ВР від 24.03.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.

16. *Ситник Г.В. Фінанси торгівлі: монографія / Г.В. Ситник.-К.: Київ.нац.торг-екон.ун-т, 2014. – 672с.*

17. Berman Barry R., Evans Joel R. Retail Management: A Strategic Approach, 12th Edition. Boston : Pearson, 2013. – 589 p.

Курсивом позначені джерела, які є в наявності в бібліотеці КНТЕУ.