



Силабус навчальної дисципліни ТОРГІВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

підготовки бакалавра

(назва освітнього ступеня)

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(назва спеціальності)

освітньо-професійної програми

«Підприємницька діяльність»

(назва освітньої програми)

Статус дисципліни	Нормативна		
Мова навчання	українська		
Факультет	економічний		
Кафедра	Фінансів, економіки та підприємництва		
Контакти кафедри	Кафедра фінансів, економіки та підприємництва, 10-й поверх висотного корпусу, к. В-1007, тел. +38 0731831431		
Викладачі-розробники	Каширнікова Ірина Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри		
Контакти викладачів	kashyrikova.iryana@pgasa.dp.ua		
Розклад занять	https://pgasa.dp.ua/timetable/WSIGMA/EK/ROZKLADK.HTML#A5		
Консультації	https://pgasa.dp.ua/wp-content/uploads/2022/10/Graf.pdf		
Анотація навчальної дисципліни			
<p>Предметом вивчення навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво» є формування системи теоретичних і прикладних знань та компетенцій з питань функціонування, розвитку та регулювання торговельного підприємництва з врахуванням нормативно-законодавчих особливостей ведення торгових операцій як всередині країни так і в межах зони вільної торгівлі з ЄС.</p> <p>Програма вивчення навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Підприємницька діяльність» підготовки бакалаврів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».</p>			
	Години	Кредити	Семестр VIII
лекції	16	3	16
лабораторні роботи			
практичні заняття	16		16
Самостійна робота, у т.ч:	58		58
підготовка до аудиторних занять	18		18
підготовка до контрольних заходів	14		14
виконання курсового проєкту або роботи			
виконання індивідуальних завдань			
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	26		26
підготовка до екзамену			
Форма підсумкового контролю			залік

Мета вивчення дисципліни – формування у студентів системи теоретичних і прикладних знань на основі структурно-цілісного усвідомлення та творчо-критичного осмислення сучасних тенденцій розвитку, функціонування та регулювання торговельного

підприємництва у суспільстві, фундаментальних методологічних засад та теоретико-концептуальних основ торгівлі товарами та послугами, науково-дослідного апарату та науково-практичних підходів до реалізації потенціалу торговельного підприємництва як всередині країни так і на зовнішніх ринках.

Завдання вивчення дисципліни – охарактеризувати основні закономірності функціонування торгівлі товарами та послугами, що дозволить приймати адекватні управлінські рішення з питань мінімізації ризикованості торговельних операцій, вибору перспективних ринків збуту; висвітлити сучасні проблеми вітчизняного ринку товарів та послуг; сформувати практичні навички щодо планування, нормування та організації торговельного підприємництва; надати знання з питань особливостей торговельної політики ЄС; дослідити механізм здійснення торговельних операцій в межах Угоди про асоціацію.

Пререквізити дисципліни – «Мікроекономіка», «Вступ до спеціальності», «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Бухгалтерський облік», «Оподаткування підприємств», «Основи охорони праці та цивільного захисту», «Маркетинг», «Форми організації підприємницької діяльності», «Планування та контроль в бізнесі», «Комерційна діяльність та товарознавство».

Постреквізити дисципліни – кваліфікаційний екзамен за фахом, професійна діяльність за фахом.

Компетентності:

Спеціальні:

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Заплановані результати навчання. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

РН19. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм

1. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин, у тому числі				
	усього	л	п	лаб	с/р
Змістовий модуль 1. Торговельне підприємство					
Тема 1. Сутність, роль та особливості торговельного підприємства	8	2			6
Тема 2. Організаційно-правові аспекти здійснення та регулювання торговельної діяльності в Україні	10	2	2		6
Тема 3. Особливості оптової, роздрібної та зовнішньої торгівлі	14	2	4		8
Тема 4. Організація та планування торговельного підприємства	12	2	2		8
Тема 5. Управління товарними запасами та товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства	14	2	2		8
Тема 6. Управління матеріально-технічним забезпеченням та поточними витратами торговельного підприємства	12	2	2		8
Тема 7. Оцінка ефективності та прибутковості торговельного підприємства	10	2	2		6
Тема 8. Торгово-промислові палати та особливості торговельного підприємства в зарубіжних країнах	12	2	2		8
Разом за змістовим модулем 1	90	16	16		58
Усього годин	90	16	16		58

2. САМОСТІЙНА РОБОТА ОПРАЦЮВАННЯ РОЗДІЛІВ ПРОГРАМИ, ЯКІ НЕ ВИКЛАДАЮТЬСЯ НА ЛЕКЦІЯХ:

Назва теми	Посилання
1. Конкуренентоспроможність торговельного підприємства 2. Фінансово-майновий стан торговельного підприємства та методи його оцінки 3. Формування роздрібних цін торговельного підприємства та чинники, що визначають розмір торговельної надбавки; 4. Стратегія у торговельному підприємстві та її обґрунтування 5. Торговельна політика ЄС 6. Імпортно-експортні особливості операцій з товарами в межах Угоди щодо зони вільної торгівлі з ЄС	Посилання на джерела з п.п.5,6

3. ПОРЯДОК ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Змістовий модуль 1. Торговельне підприємство

Максимальна оцінка за змістовий модуль – 100 балів.

Оцінка поточного контролю за змістовий модуль складається з:

- присутності студента на лекціях (максимальна кількість – 8 балів. 1 лекція – 1 бал);

– присутності студента на практичних заняттях (максимальна кількість – 8 балів.
1 практичне заняття – 1 бал);

– виконання студентом практичного завдання (максимальна кількість балів – 40 балів: 1 виконане практичне завдання в межах одного практичного заняття – 5 балів (за планом – 8 практичних занять): студент в повному обсязі, якісно та правильно виконав завдання, показав вміння логічно і послідовно викладати матеріал, робити висновки, наводити, де можливо, приклади з наданням фактичного матеріалу - 5 бали; відповідь і висновки до завдання студентом виконані правильно, але стисло і неповно. Завдання виконано без наведення достатньої кількості прикладів і статистичних даних. На додаткові питання викладача студент відповідає не в повному обсязі – 3-4 бали; студент виконав завдання не в повному обсязі і з грубими помилками. Правильні висновки за результатами виконання завдання студент робить не самостійно, а лише з урахуванням наведених викладачем запитань. – 2-1 бал; студент не правильно та/або неякісно виконав завдання і допустив грубі помилки при формулюванні висновків не тільки при самостійному розгляді питання, але і з урахування наведених викладачем запитань. На додаткові питання викладача студент не відповідає або відповідає з грубими помилкам – 0 балів;

– конспектування розділів програми, які не викладаються на лекціях (максимальна кількість балів 14 балів): надання повного розгорнутого конспекту – 14 балів; якщо у конспекті розкрито сутність питання, але допущені неprincipові помилки, відсутня необхідна деталізація, студент одержує 11-13 балів; якщо у конспекті розкрито сутність питання, але допущені неправильні тлумачення, студент одержує 7-10 балів; студент не повністю розкрив сутність питання та допущені неправильні тлумачення 4-6; студент не повністю розкрив сутність питання та у відповіді допущені грубі помилки – 1-3 бали; якщо у відповіді містяться принципіві помилки, або повністю відсутня відповідь – 0 балів.

– відповідь на 2 теоретичні запитання (максимальна кількість 30 балів). За кожен правильну відповідь студент отримує 15 балів.

Максимальна кількість балів за кожне теоретичне питання – 15 балів:

– Студент повністю розкрив теоретичне питання, показав вміння логічно і послідовно викладати матеріал, робити висновки, наводити, де можливо, приклади з наданням фактичного матеріалу. На додаткові запитання викладача студент відповідає якісно – 14-15 балів;

– Відповідь і висновки на теоретичне питання студентом виконані правильно, але стисло і неповно. Матеріал викладено без наведення достатньої кількості прикладів і статистичних даних. На додаткові питання викладача студент відповідає не в повному обсязі - 8-13 балів;

– Студент стисло розкрив суть теоретичного питання, але не в повному обсязі і з грубими помилками. Правильні висновки по теоретичному питанню студент робить не самостійно, а лише з урахуванням наведених викладачем запитань. На додаткові питання викладача студент відповідає з значними помилками - 4-7 балів;

– Студент не розкрив суті теоретичного питання і допустив грубі помилки при формулюванні висновків не тільки при самостійному розгляді питання, але і з урахування наведених викладачем запитань. На додаткові питання викладача студент не відповідає або відповідає з грубими помилкам - 0-3 балів.

Підсумкова оцінка з дисципліни визначається як сума балів за результатами змістового модуля 1.

4. ПОЛІТИКА КУРСУ

Політика курсу передбачає відповідальність викладача і студента за якість викладення та опанування навчального матеріалу, прозорість оцінювання, дотримання принципів академічної доброчесності. Середовище на заняттях є дружнім та відкритим до конструктивної критики.

Дотримання академічної доброчесності студентами. Студенти академії мають керуватися у своїй діяльності Кодексом академічної доброчесності ПДАБА ПЛПМ 0812-001:2018, яким встановлено загальні моральні принципи та правила етичної поведінки.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає:

-самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);

-дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;

-посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей інших авторів;

-надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Дотримуємося Положення про запобігання та виявлення академічного плагіату у ПДАБА. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Якщо студент має сумніви або непевність, що його дії або бездіяльність можуть порушити Кодекс академічної доброчесності Академії, він може звернутися за консультацією до Комісії з питань академічної доброчесності.

Порядок зарахування пропущених занять відбувається у формі усного опитування (якщо пропущена лекція) та виконання індивідуального розрахункового завдання (якщо пропущене практичне заняття).

5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Балджи М.Д., Добрава Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво: навч. посіб. К.: Кондор, 2017. 112. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6689/1/Торговельне%20підприємництво.pdf>

2. Гаєвська Л.М., Марченко О.І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь: Університет ДФСУ, 2019. 500 с. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3485>

3. Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля» Терміни та визначення понять ДСТУ 4303 : 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>

4. Основи підприємництва: підручник. За заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 492 с. URL:

https://learn.ztu.edu.ua/pluginfile.php/61211/mod_resource/content/1/Основи_підприємництва_підручник.pdf

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник. За заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: Університетська книга, 2018. 572 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/80114/1/Sotnik_torgivlja.pdf;jsessionid=0B784293E1829BA48B4B0F54AFD12167

6. Савицька Н.Л., Мелушова І.Ю., Красноусов А.В., Олініченко К.С. Торговельне підприємництво: навч-метод. посіб. Х.:Іванченко І.С., 2017. 214 с. URL: https://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1835/1/посібник_Торг_предпр_для_печати2.PDF

7. Торговельне підприємництво: підручник. За заг. ред. Л.В.Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 640 с. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/8682>

Допоміжна

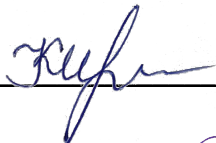
1. Бозуленко О.Ю. Дефініція поняття «торговельне підприємство». *Економічний аналіз*. 2015. Том 19. № 2 (2015). URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/731/538>


2. Власова Н.О., Гросул В.А., Круглова О.А., Чорна М.В. [та ін.] Економіка торгівлі: навч. посіб. За ред. Н.О. Власової. Х.: Світ Книг, 2014. 473 с.

3. Громова Т.М. Торговельні підприємства та їх роль у створенні конкурентного середовища. *Інтелект XXI*. 2018. № 4. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2018/2018_4/9.pdf
4. Краснокутська, Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків: ХДУХТ, 2012. 322 с.
5. Мазаракі А. А., Пшеслінський Д.М., Смолін І.В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. Київ: КНТЕУ, 2010. 384 с.
6. Сатир Л.М., Кепко В.М., Непочатенко А.В. Організація підприємницької діяльності торговельного підприємства на основі удосконалення стратегічної політики розвитку. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 4 (115). URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/4_2020/19.pdf
7. Ушакова Н. Економіка торговельного підприємства: опорний конспект лекцій. К.: ВЦ КНТЕУ, 2010. Ч. 2. 130 с.
8. Ушакова Н. Економіка торговельного підприємства: опорний конспект лекцій. К.: ВЦ КНТЕУ, 2010. Ч. 1. 172 с.
9. Яремко А. О. Особливості комплексного компаративного аналізу торговельних підприємств у конкурентному бізнес-середовищі. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 9(147). С. 145 – 150.
10. Kakhovska O., Lositska T., Kolesnikova K. Economic efficiency of investments into personnel development of enterprises. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Number 3. Volume 4. Riga: Publishing House “Baltija Publishing”. P. 115 – 122. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/432>

6. ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

1. Державна служба статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Міністерство економіки України – <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
3. Торгово-промислова палата України – <https://ucci.org.ua>
4. Торговельна політика - ЄС: https://ec.europa.eu/info/departments/trade_en
5. Інформація про умови імпорту до ЄС товарів походженням з України (та інших держав): <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>
6. World Trade Organization (Світова організація торгівлі) – <https://www.wto.org>
7. Exporting from the EU, importing into the EU - all you need to know – <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>

Розробник  _____ (Ірина КАШИРНИКОВА)

Гарант освітньої програми  _____ (Кіра СПІРІДОНОВА)

Силабус затверджено на засіданні кафедри

Фінансів, економіки та підприємництва

(назва кафедри)

Протокол від «22» серпня 2022 року № 1

Завідувач кафедри  _____ (Ірина ПОПОВИЧЕНКО)