

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

07/01-017S

СИЛАБУС SYLLABUS	Економіка торгівельного підприємства	
	Economy Trading Company	
Шифр за ОП Code in Degree Programme	ФП4	
Освітній рівень Level of Education	бакалаврський (перший)	
	Bachelor's (first)	
Галузь знань Field of Knowledge	07	Управління та адміністрування Management and Administration
Спеціальність Field of Study	076	Підприємництво та торгівля Entrepreneurship and Trade
Освітня програма Degree Programme	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	
	Business, Trade and Exchange Activities	

Силабус навчальної дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», які навчаються за освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (2023)(в тому числі за скороченим терміном навчання). Рівне. НУВГП. 2025. 18 стор.

ОПП на сайті університету: <https://ep3.nuwm.edu.ua/28328/> (ОПП 2023)

Розробники силабусу:

Стахів Ольга Андріївна, к.е.н., доцент, доцента кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Адамчук Тетяна Леонідівна, ст. викладачка кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Силабус схвалений на засіданні кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу

Протокол № 14 від “21” березня 2025 року

Завідувач кафедри: Кушнір Ніна Борисівна, кандидат економічних наук, професор

Керівник освітньої-професійної програми Стахів О.А., доцентка кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу, кандидатка економічних наук, доцентка

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІЕМ

Протокол № 7 від “24” березня 2025 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ: Ковшун Наталія

Едуардівна, директорка ННІЕМ, докторка економічних наук, професорка кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу

ПРОГРАМА ЕКОНОМІКИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Дисципліна «**Економіка торгівельного підприємства**» є обов'язковою навчальною дисципліною фахового спрямування, що вивчається на рівні вищої освіти для здобувачів першого (бакалаврського) рівня ВО спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля».

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Ступінь вищої освіти	<i>бакалавр</i>
Освітня програма	<i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</i>
Спеціальність	<i>076 Підприємництво та торгівля</i>
Рік навчання, семестр	<i>2-й рік, 2-й семестр – денна форма 3-й рік, 1 семестр – заочна форма</i>
Кількість кредитів	<i>6</i>
Лекції:	<i>30 годин – денна 2 годин – заочна</i>
Лабораторні заняття:	<i>30 годин – денна 16 годин – заочна</i>
Самостійна робота:	<i>120 годин 162 годин</i>
Курсова робота:	<i>ні</i>
Форма навчання	<i>денна/заочна</i>
Форма підсумкового контролю	<i>екзамен</i>
Мова викладання	<i>українська</i>

ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКА (ІВ)

<p>Лектор</p> 	<p>Стахів Ольга Андріївна, к.е.н., доцентка, доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.</p>
<p>Вікіситет</p>	<p>URL: http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php</p>
<p>ORCID</p>	<p>https://orcid.org/0000-0002-4407-5085</p>
<p>Як комунікувати</p>	<p>o.a.stakhiv@nuwm.edu.ua Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=1278</p>
<p>викладачка</p> 	<p>Адамчук Тетяна Леонідівна, старша викладачка кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу</p>
<p>Вікіситет</p>	<p>http://surl.li/shjpvf</p>
<p>ORCID</p>	<p>https://orcid.org/0000-0001-7774-9018</p>
<p>Канали комунікації</p>	<p>t.l.adamchuk@nuwm.edu.ua</p>
<p>ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ</p>	
<p>Мета та завдання</p>	
<p>Навчальна дисципліна «Економіка торгівельної діяльності» орієнтована на засвоєння студентами теоретичних положень та вироблення практичних навичок пов'язаних з діяльністю суб'єкта господарювання в торгівлі.</p> <p>Метою дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» є формування вмінь і навичок щодо комплексного розуміння проблем управління господарсько-фінансовою діяльністю торговельного підприємства.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Економіка торгівельного підприємства» є набуття компетентностей на основі засвоєння основних теоретичних положень та придбання необхідних практичних навичок, формування у студентів знань щодо основ функціонування підприємства торгівлі у ринкових умовах господарювання, певний рівень економічного мислення, що дасть їм змогу орієнтуватися в конкретних економічних ситуаціях ринку, приймати економічно обґрунтовані господарські рішення.</p> <p>Використовуються такі методи викладання та технології: проблемна лекція, аналіз конкретних ситуацій (case study), обговорення, презентації, ситуаційні дослідження, навчальна дискусія та інші.</p>	

Посилання на розміщення освітнього компонента на навчальній платформі Moodle, на платформі освітніх програм та їхніх освітніх компонентів

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=1278>

Передумови вивчення*

(місце освітнього компонента в структурно-логічній схемі)

Вивченню цієї дисципліни передують вивчення таких дисциплін як «Статистика», «Мікроекономіка», «Економіка підприємства», «Товарознавство», а отриманні знання будуть в подальшому використовуватись при вивченні наступних дисциплін: «Стратегія і розвиток бізнесу», «Організація зовнішньої торгівлі», «Потенціали оцінка бізнесу», «Потенціали і розвиток підприємства».

Компетентності

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

Програмні результати навчання (ПРН). Результати навчання (РН)*

РН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.
РН 17. 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.

Структура та зміст освітнього компонента

Лекції 30/6 год	Практичні заняття 30/6 год	Самостійна робота 120/168 год
Змістовий модуль 1. Формування та використання економічних ресурсів торговельного підприємства та їх оцінка		
ТЕМА 1. Економічна сутність, соціально-економічні форми, роль та значення торгівлі		
Результати навчання РН 7; РН 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 1	Література: 3, 12, 13, 14, 24

Опис теми	Внутрішня торгівля як сфера національної економіки. Форми товарообміну. Основні функції торгівлі. Торгівля та процес грошового обігу. Роль торгівлі в здійсненні зв'язку між галузями економіки й регіонами держави. Вплив торгівлі на виробництво й споживання. Торгівля як багатофункціональна соціально-економічна підсистема національної економіки. Торгівля як органічна складова ринку товарів і послуг. Торгівля як сфера обігу товарів і послуг. Торгівля як вид економічної діяльності. Торгівля як самостійна галузь економіки. Оптова торгівля: її характеристика, роль, функції. Роздрібна торгівля: її характеристика, роль, функції.
-----------	---

ТЕМА 2. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин

Результати навчання РН 7; РН 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 1	Література: 3, 12, 13, 14, 24
---	---	----------------------------------

Опис теми	<p>Посередництво як вид підприємницької діяльності. Функції посередницьких структур. Економічна сутність організації торгівлі. Підприємство торгівлі як суб'єкт і об'єкт підприємницької діяльності. Функції, що виконуються підприємством торгівлі в сучасних умовах.</p> <p>Ринкові принципи підприємницької діяльності підприємств торгівлі.</p> <p>Економічні методи управління діяльністю торговельного підприємства. Фактори, що визначають діяльність підприємства торгівлі в сучасних умовах, і їх класифікація Торговельне підприємство як соціально-економічна система.. Зовнішні та внутрішні фактори ринкового середовища функціонування організацій торгівлі, їх взаємозв'язок і взаємозумовленість.</p> <p>Види підприємств торгівлі, їх класифікація та характеристика. Організаційно-правові, соціально-економічні форми та види торговельних підприємств.</p> <p>Ресурсний потенціал торговельного підприємства.</p>
-----------	---

Тема 3. Особливості формування та оцінки ефективності використання персоналу торговельного підприємства та його стимулювання

Результати навчання РН 7; РН 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 4	Література: 3, 12, 13, 14, 19, 24
---	---	--------------------------------------

Опис теми	<p>Економічний зміст і особливості праці в торгівлі. Персонал підприємства торгівлі та його склад. Показники чисельності персоналу підприємства та виміру витрат праці. Особливості формування персоналу роздрібно та оптового торговельного підприємства. Робоча сила. Загальні і специфічні показники ефективності використання трудових ресурсів торговельного підприємства.</p> <p>Продуктивність та ефективність праці в торгівлі. Організація праці в торгівлі. Фактори і основні напрямки підвищення ефективності праці в торгівлі.</p> <p>Матеріальне стимулювання праці персоналу торгових підприємств, його форми, особливості вибору та напрями вдосконалення. Сутність і регулювання оплати праці. Система оплати і преміювання праці. Матеріальна відповідальності в торгівлі.</p>
-----------	---

Тема 4. Особливості формування та оцінки ефективності використання основних засобів торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 24
---	---	----------------------------------

Опис теми	<p>Особливості формування матеріально-технічної бази торговельного підприємства. Основні фонди торговельних підприємств. Структура та класифікація основних фондів. Облік та оцінка основних фондів підприємства. Знос основних фондів, його сутність та причини. Види зносу основних фондів. Амортизація основних фондів підприємства та її економічна сутність. Методика визначення річних амортизаційних відрахувань по основних фондах. Використання амортизаційних відрахувань на підприємстві. Показники стану та руху основних фондів підприємства. Забезпеченість підприємства основними фондами та озброєність праці працівників підприємства, їх вплив на господарську діяльність торговельного підприємства. Показники ефективності використання основних фондів торгівлі. Загальні й специфічні показники ефективності використання основних фондів роздрібно та оптового торговельних підприємств. Резерви та основні напрямки підвищення ефективності використання основних фондів в торгівлі.</p>
-----------	--

Тема 5. Особливості формування та оцінки ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 24
---	---	----------------------------------

Опис теми	Оборотні активи торговельних підприємств як економічна категорія і як інструмент ринкового механізму. Сутність, склад і структура оборотних коштів торговельних підприємств. Класифікація оборотних активів торговельних підприємств. Особливості структури оборотних активів торговельного підприємства. Джерела утворення оборотних засобів на підприємстві. Показники ефективності використання оборотних коштів. Шляхи прискорення обігу коштів. Система показників ефективності використання оборотних активів роздрібно та оптового торговельного підприємств.
-----------	--

Тема 6. Витрати обігу та поточні витрати торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 16, 24
---	---	--------------------------------------

Опис теми	Сутність витрат торгового підприємства. Склад і структура поточних витрат та витрат обігу торговельного підприємства, їх класифікація. Умовно-постійні і умовно-змінні витрати, їх характеристика. Показники, які характеризують витрати обігу. Номенклатура витрат обігу і їх характеристика. Рівень витрат обігу. Зміст і послідовність аналізу витрат обігу торгових підприємств. Фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, які впливають на суму і рівень витрат обігу. управління витратами обігу. Шляхи зниження витрат торговельного підприємства.
-----------	---

Тема 7. Фінансово-економічні результати діяльності торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 24
---	---	----------------------------------

Опис теми	Характеристика та економічна сутність доходів торговельного підприємства. Склад і структура валових доходів торговельного підприємства. Особливості формування доходів роздрібно торгового підприємства, оптового підприємства. Дохід торговельного підприємства від продажу, порядок його розрахунку і формування. Поняття комерційного доходу торговельного підприємства та його структура. Економічний зміст прибутку, його формування та використання. Обґрунтування прибутку на майбутній період. Розподіл та використання прибутку. Показники рентабельності. Фактори, що впливають на прибуток.
-----------	--

Змістовий модуль 2. Економічні умови господарювання торговельних підприємств

Тема 8. Продукція та товарооборот торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 4, практ. – 4	Література: 3, 7, 12, 13, 14, 15, 24
Опис теми	Сутність товарообороту торговельних підприємств. Роль товарообороту в економіці країни. Сутність і характеристика роздрібного товарообороту. Чинники, які визначають обсяги, структуру і перспективи розвитку роздрібного товарообороту підприємства. Методичні підходи до обґрунтування роздрібного товарообороту і його регулювання в умовах становлення ринку. Асортиментна політика підприємства роздрібної торгівлі і методичні основи формування асортименту товарів. Показники товарообороту роздрібної торгівлі і їх економічна характеристика. Межі доцільної діяльності підприємства роздрібної торгівлі. Товарооборот оптової торгівлі, його суть, види, економічна характеристика. Класифікація товарообороту оптової торгівлі. Межі доцільної діяльності підприємства оптової торгівлі. Товарооборот в системі показників ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.	
Тема 9. Характеристика товарних запасів і основні етапи їх формування		
Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 24
Опис теми	Сутність та склад товарних запасів торгового підприємства, джерела їх утворення. Класифікація товарних запасів. Характеристика товарних запасів роздрібної торгівлі та основні етапи їх формування. Фактори, що впливають на величину і оборотність товарних запасів. Товарні запаси оптової торгівлі, їх роль, характеристика, класифікація, аналіз. Нормування товарних запасів. Механізм та методи нормування товарних запасів. Методи контролю товарних запасів. Забезпеченість товарними ресурсами: аналіз товарних запасів. Оцінка оборотності товарів, аналіз товарного забезпечення. Фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів. Управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства. Управління грошовими коштами торговельного підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торгового підприємства.	
Тема 10. Управління товарним забезпеченням роздрібного та оптового товарообороту		
Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 24

Опис теми	<p>Поняття товарного забезпечення обороту та порядок його формування. Товарне забезпечення оптового та роздрібного товарообороту, його характеристика і методика аналізу. Стратегія управління товарним забезпеченням обороту. Аналіз товарного забезпечення та оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів. Механізм формування товарного забезпечення обороту на перспективу. Ризики утримання запасів. Системи оптимального управління запасами. ABC-аналіз та XYZ-аналіз та їх використання для визначення логістичної стратегії управління запасами.</p>
-----------	---

Тема 11. Ефективність торгівельної логістичної системи

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 1, 8, 11, 12, 24
---	---	---------------------------------

Опис теми	<p>Поняття і сутність логістики. Мета та завдання торгівельної логістики. Функції торгівельної логістики: системо утворююча, інтегруюча, регулююча, результуюча функція.</p> <p>Поняття матеріального потоку та параметри, що його характеризують. Поняття закупівельної логістики. Розподільча логістика. Поняття логістичного потоку. Рівні розподілу логістичного потоку. Логістичні посередники у каналах розподілу. Оцінка роботи складів. Мета, завдання та функції логістики збуту. Логістичні канали та логістичні ланцюжки.</p> <p>Функції логістичних посередників в дистрибуції. Склад і транспорт в логістиці. Вибір оптимального способу транспортування. Вибір оптимального перевізника. Метод оцінювання та вибір постачальників. Методологія та методичні підходи до оцінювання збалансованих показників управління ланцюгами поставок товарів на підприємстві роздрібної торгівлі. Економічне забезпечення логістики Показники оцінювання ефективності торгівельної логістичної системи.</p>
-----------	---

Тема 12. Основи ціноутворення в торгівлі

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 6, 10, 12, 17, 21
---	---	----------------------------------

Опис теми	<p>Ціни і ціноутворення в умовах ринку. Функції ціни . Їх взаємозв'язок. Система цін. Види цін. Модель ціни. Склад та структура ціни: витрати та їх роль у формуванні ціни; Цінова політика підприємства. Стратегії ціноутворення на підприємстві. Ціна на споживчі товари Якість товару і його ціна. Торгова націнка як компонент ціни. Економічне обґрунтування торговельних надбавок</p> <p>Методи ціноутворення. Психологічне сприйняття ціни споживачами, конкурентами та виробниками. Вплив ціни на обсяги продажів. Визначення мінімальної зміни обсяги продажів за умови зміни самої ціни. Варіанти цінової політики: зниження або підвищення ціни. Вплив різних варіантів на поведінку споживача та рентабельність фірми.</p>
-----------	--

Тема 13. Інноваційно-інвестиційна діяльність та розвиток торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 2, 4, 5, 9, 12, 18, 20, 22, 23, 25
---	---	---

Опис теми	<p>Розвиток як об'єктивна умова довгострокового існування торговельного підприємства: напрями та фактори. Джерела розвитку підприємств торгівлі.</p> <p>Економічна сутність, класифікація та структура інвестицій. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування інвестицій. Оцінка ефективності інвестицій в торговельну діяльність. Характеристика базових принципів оцінки ефективності реальних інвестицій. Економічна інтерпретація та алгоритм розрахунку показників ефективності реальних інвестицій: чистого приведенного доходу (NPV), індексу рентабельності інвестицій (PI), терміну окупності інвестицій (PBP) та внутрішньої норми доходності (IRR).</p> <p>Оцінка ефективності розвитку торгової мережі.</p> <p>Теоретико-методичні засади інноваційного розвитку.</p>
-----------	---

Тема 14. Ефективність діяльності торговельного підприємства

Результати навчання PH 7; PH 17	Кількість годин: лекції – 2, практ. – 2	Література: 3, 12, 13, 14, 19, 20, 24, 25, 26
---	---	--

Опис теми	<p>Ефект та ефективність діяльності торговельного підприємства. Ціль, завдання, принципи оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства. Економічна ефективність. Економічний ефект. Показники та критерії ефективності економічної діяльності торговельних підприємств. Соціальна ефективність, її характеристика та методика оцінки. Методичні засади оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства.</p> <p>Інтегральна оцінка ефективності діяльності торгового підприємства. Система інтегральних показників ефективності діяльності торговельного підприємства</p> <p>Методика та шляхи підвищення ефективності використання ресурсів організації торгівлі.</p> <p>Послідовність проведення оцінки ефективності діяльності підприємства торгівлі, система показників, що її характеризують</p> <p>Структурування показників ефективності діяльності торговельного підприємства із позицій різних користувачів інформації</p>
-----------	--

Форми та методи навчання

Використовуються такі методи викладання та технології: методи – демонстрація, навчальна дискусія, дебати; технології викладання: аналіз конкретних ситуацій, обговорення, презентації, ситуаційні дослідження та інші

Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

За потреби у початковому процесі можуть бути використані пакет прикладних програм Microsoft Word та Microsoft Excel

Порядок оцінювання програмних результатів навчання/ результатів навчання

Основними критеріями, що характеризують рівень компетентності студента при оцінюванні результатів поточного та підсумкового контролів є такі:

- виконання всіх видів навчальної роботи, передбачені силабусом навчальної дисципліни;
- глибина і характер знань навчального матеріалу за змістом навчальної дисципліни, що міститься в рекомендованих літературних джерелах;
- характер відповідей на поставлені питання (чіткість, лаконічність, логічність, послідовність тощо);
- вміння застосовувати теоретичні положення під час розв'язання практичних задач;
- вміння аналізувати достовірність одержаних результатів.

За вчасне та якісне виконання завдань для самостійної роботи та опанування курсу, студент отримує такі обов'язкові бали:

- 60 балів поточне оцінювання;

в т.ч.

15 балів – тестування за окремими темами,

45 балів – робота на практичному занятті.

- 20 балів – модуль 1;

- 20 балів – модуль 2.

Усього 100 балів.

Детальний розподіл балів за дисципліно розміщено на сторінці навчальної дисципліни навчальної платформи Moodle.

Здобувачі можуть отримати **додаткові** бали за: виступ з доповіддю на студентській науковій конференції; участь у науковому конкурсі; публікацію тез доповіді; публікацію наукової статті.

Модульні контролю за кожним змістовим модулем проводяться у тестовій формі на платформі <https://exam.nuwm.edu.ua/> відповідно до графіка навчального процесу.

Кожен модуль містить 16 тестів першого рівня, 4 тести другого рівня і 2 завдання третього рівня.

Нормативні документи, що регламентують проведення поточного та підсумкового контролів знань здобувачів, можливість їм подання апеляції: <https://surl.li/frywae>

Критерії оцінювання виконання завдань на практичному занятті (3 бали максимум за кожне)

0 балів – завдання повністю виконане не самостійно;

1 бал – завдання виконано частково та містить суттєві помилки методичного або розрахункового характеру;

1,5 бали – завдання виконано не повністю, містить окремі суттєві недоліки;

2 бали – завдання виконано правильно, містить зауваження;

2,5 бали – завдання виконано повністю, самостійно, проте містить окремі несуттєві недоліки;

3 – завдання виконано повністю, правильно, самостійно.

Критерії оцінювання		
Рейтинговий показник	Рівень компетентності	Зміст оцінювання
90 – 100	Високий (Творчий)	Глибоке розуміння всіх тем курсу, здатність самостійно аналізувати дані та інтерпретувати результати, вміння застосовувати загальні методи у реальних економічних дослідженнях. Творчий підхід до виконання завдань. Відмінне виконання практичних завдань, тестів та модульних контрольних робіт.
85 – 89	Достатній (конструктивно-варіативний)	Впевнене володіння основними економічними методами та їх практичним застосуванням. Вміння аналізувати та робити висновки на основі економічних даних. Можливі незначні помилки у розрахунках або інтерпретації результатів. Успішне виконання більшості практичних і тестових завдань.

75 – 84		Добре знання теоретичних основ економіки торгівельного підприємства, але з певними прогалинами у застосуванні методів на практиці. Виконання основних практичних завдань із незначними неточностями. Загалом коректне застосування економічних показників і методів, проте є помилки у складніших розрахунках.
70 – 74	Середній (Репродуктивний)	Засвоєння основних понять та методів економіки торгівельного підприємства, але без глибокого розуміння їх застосування. Виконання завдань за зразком, можливі труднощі з інтерпретацією результатів. Деякі помилки у розрахунках і логіці аналізу. Часткове виконання модульних контрольних робіт.
60 – 69		Базові знання статистики, значні труднощі у застосуванні методів на практиці. Низька якість виконання тестових і модульних завдань. Виконання завдань за шаблоном без розуміння суті процесів. Відсутність самостійного аналізу статистичних даних.
35 – 59	Низький (Рецептивно-продуктивний)	Поверхове знання основ статистики, значні помилки у розрахунках. Нездатність застосовувати статистичні методи на практиці. Неповне виконання практичних і тестових завдань. Неуспішне складання модульних контролів.
1 – 34		Відсутність розуміння основних статистичних понять. Нездатність виконати навіть базові розрахунки та інтерпретувати результати. Відсутність системного підходу до вивчення дисципліни. Не виконані або виконані з грубими помилками всі види контрольних завдань.

Рекомендована література (основна, допоміжна)

Основна література

1. Балабан П.Ю. Торговельна логістика. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 148 с. URL: http://library.nuft.edu.ua/ebook/file/torgiv_logistika.pdf
2. Бервено О.В., Мірошніченко Ю.В. Стимулювання інвестиційної діяльності торговельних підприємств. Проблеми

- економіки. 2017. № 1. С. 172-177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pecon_2017_1_24.
3. Власова Н.О., Гросул В.А., Краснокутська Н.С., Круглова О.А., Чорна М.В., Филипенко О.М. Економіка торгівлі: Навч. пос. Харків: Світ Книг, 2015. 473 с. URL: <https://surl.li/raaxqn>
4. Данило С.І. Ефективність інновацій в роздрібній торгівлі. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2019. Вип. 3. С. 50-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepспи_2019_3_10
5. Єгорова О. Методичні засади оцінки ефективності інвестиційної діяльності торговельного підприємства. Молодий вчений. 2018. №7 (59). С.263-266. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4247>
6. Завидівська О.І. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Ціноутворення» для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». 37 с. URL: <https://surl.li/ctlbhq>
7. Звіт про товарооборот. URL: <https://lnk.ua/EYNg5I9eZ>
8. Ільченко Н.Б. Логістичні стратегії в торгівлі : монографія . Київ: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. 432 с URL: <https://lnk.ua/1zN2KZW47>
9. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні: монографія; за заг. ред. С. А. Давимуки. Львів: ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України", 2016. 432 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/p20160702.pdf>
10. Карєба М.І. Ціни та ціноутворення: опорний конспект лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» денної та заочної форми навчання. Миколаїв: МДАУ, 2017. 100 с. URL : <https://lnk.ua/QRVdKl1e3>
11. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Соляник О.М. Логістика: Теорія та практика: Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 360 с. URL: <https://lnk.ua/3R4aMPE4J>
12. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.С., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів. Під ред. Ушакової Н.М. Київ: Хрещатик, 1999. 800 с.
13. Мазур Н. А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. Посібник. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с. URL: <https://lnk.ua/5pVJqzaeP>
14. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. Київ: Знання, 2006. 402 с. URL: <https://lnk.ua/b1V9kgP4g>

Допоміжна література

15. Методологічні пояснення (торгівля). URL: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/statinf/torg/met.htm>
16. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р., №145. URL: <http://www.uazakon.com/big/text1380/pg1.htm>.
17. Окландер М. Ринкові методи ціноутворення в роздрібній торгівлі: орієнтація на покупців і конкурентів. Економіст. 2013. № 6. С. 55-58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_6_21.
18. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV / База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
19. Стахів О.А., Адамчук Т.Л. Оцінка ефективності торговельної діяльності споживчого товариства за

узагальнюючими показниками. Вісник НУВГП. Економічні науки : зб. наук. праць. Рівне : НУВГП, 2017. Вип. 2(78). С. 100-111. URL: <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/11925>

20. Філіннов В.Ю., Несторенко А.М. Шляхи розвитку торговельних підприємств. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2014. № 2 (12). С. 203. 207. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>

21. Чорна Н. Ю., Кулик Ю. Л. Формування ефективної конкурентоспроможної цінової політики підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2015/12.pdf

22. Шевченко К.В., Сагер Л.Ю. Вплив інноваційних технологій на розвиток торгівлі. URL: <https://lnk.ua/WaVp9g5ND>

23. Як працює RFID технологія. URL: <https://lnk.ua/bMen0ERNg>.

24. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій : Навч. посіб. Київ: ЦНЛ, 2006. 376с. Emarketer: Global Ecommerce 2020.

URL: <https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2020>

26. Next-generation technologies and the future of trade.

URL: <https://voxeu.org/article/next-generation-technologies-and-future-trade>

Інформаційні ресурси в Інтернет

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>

3. Офіційний сайт Світового банку URL: data.worldbank.org

4. Офіційний сайт НБУ URL: <https://bank.gov.ua/>

5. Господарський кодекс України.

URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

Поєднання навчання та досліджень* (за потреби)

Здобувачі мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування наукових статей з тематики навчальної дисципліни, участі в науково-практичних конференціях економічного спрямування. Додаткові бали здобувачам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни.

В освітньому процесі використовуються наукові досягнення викладача курсу, що опубліковані у наукових працях

(<http://wiki.nuwm.edu.ua/>)

ПОЛІТИКИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)

Формування компетентностей із дисципліни «Економіка торговельного підприємства» сприяє набуттю таких соціальних навичок, як здатність до комунікації, публічних виступів, системного і структурного мислення, креативності, відповідальності, оцінки ризиків та командної роботи, до комплексного вирішення проблеми, економічної компетентності тощо

Дедлайни та перескладання

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/>, який передбачає механізм реалізації права студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.

Перездача модульних контролів не передбачається, окрім ситуацій передбачених Системою оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти (семестровий поточний та підсумковий контроль) зі змінами та доповненнями <https://ep3.nuwm.edu.ua/21123/>.

Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці НП MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/>. Роботи, які здаються із порушенням термінів, без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності).

Неформальна та інформальна освіта (за потреби)

Студенти мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного положення <https://lnk.ua/bxVm8Mbev>.

Студенти можуть самостійно на платформах Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших опановувати матеріал для перезарахування результатів навчання. При цьому знання та навички, сформовані під час проходження певного курсу чи його частин, мають мати зв'язок з очікуваними навчальними результатами дисципліни та входить у підсумкове оцінювання.

Прикладами можуть бути курси на Prometheus: **Економіка на кожен день.** URL: <https://lnk.ua/AQV0kOXeg> ; **Економіка для всіх.** URL: <https://lnk.ua/jY4Q9Z749>

Правила академічної доброчесності

За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, здобувач позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.

За списування під час виконання окремих завдань, здобувачу знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.

- Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП <http://surl.li/wqidzs>

Вимоги до відвідування

Студенту не дозволяється пропускати заняття без поважних причин. Студент має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення <http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/>.

- При об'єктивних причинах пропуску занять, студенти можуть самостійно вивчити пропущений матеріал на платформі MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua>. Здобувачі можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки

Затверджено

Проректор з науково-педагогічної та
навчальної роботи

Валерій СОРОКА



документ підписаний КЕП
Номер документа СИЛ №858
Підписувач Сорока Валерій Степанович
Підписувач (дані КЕП):
Сертифікат 3FAA9288358EC00304000009B6C3700C8C2C100