

**ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника»**

Кафедра теоретичної і прикладної економіки

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Проректор з науково-педагогічної роботи
Михайлишин Г.Й.

“ _____ ” _____ 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

Галузь знань 07 "Управління та адміністрування"

Івано-Франківськ – 2020 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Торговельна діяльність» для студентів, які навчаються за освітньою програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, Галузь знань 07 "Управління та адміністрування" Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" для здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. - 2020 р. - 23 с.

Розробник:

Ціжма Юрій Іванович,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри теоретичної і прикладної економіки

Протокол від “27” серпня 2020 року № 1

Завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки

_____ (Пилипів Н.І.)
(підпис) (прізвище та ініціали)
“ ____ ” _____ 2020 року

Схвалено Науково-методичною радою економічного факультету.

Протокол від “27” серпня 2020 року № 1

“ ____ ” _____ 2020 р.

Голова _____ (Гнатюк Т.М.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

Примітки:

1. Програма нормативної навчальної дисципліни визначає місце і значення навчальної дисципліни, її загальний зміст та вимоги до знань і вмінь. Програма нормативної навчальної дисципліни є складовою державного стандарту вищої освіти. Програма вибіркової навчальної дисципліни розробляється вищим навчальним закладом.

2. Програма навчальної дисципліни розробляється на основі освітньо-професійної програми.

1. Опис навчальної дисципліни «Торговельна діяльність»

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – <u>3</u>	Галузь знань 07 "Управління та адміністрування" Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"	Нормативна Обов'язкова	
Модулів – <u>3</u>	Освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Рік підготовки:	
Змістових модулів – <u>3</u>		3-й	3-й
Індивідуальне завдання - презентація		Семестр	
Загальна кількість годин – <u>180</u>		5-й	5-й
Тижневих годин для денної форми навчання: 12 год., з них: аудиторних – 4 год., самостійної роботи студента – 8 год.	Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)	Лекції	
		28 год.	10 год.
		Практичні, семінарські	
		32 год.	14 год.
		Самостійна робота	
		120 год.	156 год.
		Індивідуальні завдання: 10 год.	
		Вид контролю: екзамен	

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 33 / 67

для заочної форми навчання – 13 / 77

2. Мета та завдання навчальної дисципліни «Торговельна діяльність»

Метою викладання навчальної дисципліни «Торговельна діяльність» є здобути спеціальні теоретичні знання щодо організації і технології торговельної діяльності та набути навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Основними **цілями** вивчення дисципліни є теоретична й практична підготовка студентів щодо організації робіт із забезпечення процесу торговельної діяльності.

Відповідно до вимог освітньої програми студенти повинні:

основні формати магазинів та їх роль в процесі товароруху;

основні показники якості торговельного обслуговування;

умови використання форм роздрібно торгівлі;

сутність, форми і методи організації роботи посередників та управління товарним рухом;

сутність формування і функціонування каналів розподілу;

особливості оптової та роздрібно торгівлі у каналах розподілу;

основи обліку і оподаткування при здійсненні торговельної діяльності;

правові основи і організацію системи закупівель;

процес формування оптимального каналу розподілу;

особливості новітніх форм організації торгівлі та торгової діяльності на ринках;

особливості організації зовнішньоторговельної діяльності;

організаційну структуру та механізми здійснення операцій на біржовому ринку, організації брокерської діяльності.

уміти:

оцінювати і вибирати найефективніші типи магазинів та форми обслуговування населення;

застосовувати комерційні інструменти під час формування системи товароруху і механізмів використання;

визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруху;

здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібно торгівлі;

здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі;

вести облік та здійснювати сплату податків при веденні торговельної діяльності;

організувати роботу суб'єктів підприємницької діяльності з біржами та брокерськими конторами;

створювати брокерські контори та організувати їх діяльність;

організації зовнішньоторговельної діяльності та торгової діяльності на ринках.

Після вивчення початкової дисципліни студент повинен оволодіти такими **комунікаціями:**

здатність до організації продажу товарів, обслуговування покупців, та товаропостачання підприємств торгівлі, організації торгівлі на товарних біржах;

здатність до організації зовнішньоторговельної діяльності та торгової діяльності на ринках;

Вивчаючи навчальну дисципліну студент набуває **автономності та відповідальності**, що проявляється у наступному:

здатність застосовувати на практиці набуті знання з організації роботи оптових та роздрібних торговельних підприємств та новітніх форм продажу товарів;

здатність здійснювати аналіз організації роздрібно і оптової торгівлі, розробку рекомендацій щодо її вдосконалення і підвищення ефективності.

Перелік програмових компетентностей та результатів навчання, які повинні бути сформовані у студентів в процесі вивчення навчальної дисципліни:

Інтегральна компетентність

ІК 1. 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.

Загальні компетентності

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

Спеціальні (фахові) компетентності

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

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

СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

Результати навчання:

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ПРН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

ПРН 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.

ПРН 18. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі.

Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві.

Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торгівельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках.

Пререквізити. Теоретичною базою вивчення дисципліни є попередні навчальні дисципліни: «Поведінка споживача», «Підприємницька діяльність», «Вступ до спеціальності», «Економіка соціально-трудових відносин».

Постреквізити. Дисципліни, які будуть використовувати результати навчання даного курсу: «Товарознавство», «Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур», «Управлінський облік у діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур», «Нормативно-правове регулювання підприємницьких, торговельних та біржових структур».

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі.

Тема 1. Основи торговельної діяльності

Сутність торговельного підприємництва. Торговельне підприємництво як специфічний вид господарської діяльності. Товар як об'єкт торговельної діяльності: суть та характеристика. Об'єкти торговельного підприємництва. Торговельне підприємництво як важливий сектор національної економіки. Зовнішня торгівля. Внутрішня торгівля. Оптова торгівля. Роздрібна торгівля. Суб'єкти торговельного підприємництва. Форми торговельної діяльності.

Законодавчо-правові аспекти розвитку торговельного підприємництва. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». Господарський кодекс України. Договір купівлі-продажу товарів.

Державне регулювання торговельного підприємництва. Принципи державного регулювання сфери торгівлі. Функціональні напрямки держави в плані регулювання торговельної діяльності.

Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності

Технологія організації торговельної діяльності. Реєстрація суб'єктів торговельної діяльності. Єдиний державний реєстр підприємств і організацій України. Організаційно-правові форми юридичної або фізичної особи. Установчі документи. Внесення новостворюваного суб'єкта торговельної діяльності до державного реєстру. Свідоцтво про державну реєстрацію.

Планування торговельної діяльності. Концепція власної справи. Етапи планування торговельної діяльності: підготовчий і основний. Головна мета підготовчого етапу. Комплексний план економічного та соціального розвитку торговельного підприємства: план товарообороту підприємства, план формування товарних запасів, план товарного забезпечення обороту (закупівлі товарів), план з праці, план формування та розвитку матеріально-технічної бази підприємства, план (кошторис) поточних витрат підприємства, план доходів підприємства, план отримання та використання прибутку, фінансовий план підприємства, план соціального розвитку колективу.

Тема 3. Оптова торговельна діяльність

Сутність поняття «оптова торгівля». Роль оптової торгівлі в ринково-орієнтованій системі господарських відносин. Функції оптової торгівлі стосовно оптових покупців і постачальників товарів. Визначальні фактори необхідності розвитку оптової ланки системи господарських відносин. Типи оптових підприємств. Поняття «посередницька діяльність», «оптовий посередник». Класифікація і характеристика видів оптових підприємств. Послуги оптових підприємств. Особливості формування асортименту товарів оптових підприємств: кількісні та якісні характеристики. Форми оптової реалізації товарів. Стан організації оптового ринку споживчих товарів і послуг в Україні та у країнах з розвинутою ринковою економікою. Основні напрями реформування оптової ланки в Україні: створення оптових продовольчих ринків і нових видів оптових посередників, розширення кола їх функцій та послуг.

Призначення, функції і класифікація товарних складів оптової торгівлі. Товарні запаси торговельного підприємства, їхнє призначення та класифікація. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу складу та фактори, які впливають на його побудову.

Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність

Види та класифікація роздрібних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. Створення роздрібного торговельного підприємства. Організаційна побудова роздрібною мережі. Концентрація і спеціалізація роздрібною мережі. Ефективність функціонування роздрібною мережі. Вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібною торгівлі. Види магазинів з урахуванням їх товарної спеціалізації. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібною торгівлі. Типізація підприємств роздрібною торгівлі. Роль конкуренції в розвитку роздрібною торгівлі. Класифікація і характеристика будівель, в яких розміщують магазини.

Особливості формування асортименту товарів роздрібних підприємств: кількісні та якісні характеристики. Форми і методи роздрібною продажу товарів, їх ефективність. Дослідження поведінки покупців. Методи активізації поведінки покупців у роздрібною торгівлі. Особливі форми продажу товарів.

Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві

Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві

Суть поняття “реєстратор розрахункових операцій”. Склад реєстраторів розрахункових операцій. Електронний контрольно-касовий апарат. Електронний контрольно-касовий реєстратор. Вбудований електронний контрольно-касовий реєстратор. Комп'ютерно-касова система. Електронний таксометр. Автомат з продажу товарів (послуг). Блоки РРО. Види ЕККА. Електронні контрольно-касові апарати та їх функції стосовно касових операцій.

Нормативно-правові документи при застосуванні реєстраторів розрахункових операцій.

Порядок проведення розрахунків. Основні документи використовуються при застосуванні РРО. Обмеження щодо застосування реєстратора розрахункових операцій. Перелік умов проведення діяльності, яким дозволено проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій. Відповідальність за порушення вимог щодо застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг.

Тема 6. Облік у торговельній діяльності

Документальне оформлення надходження та реалізації товарів. Етапи обліку у торговельній діяльності. Документальне оформлення руху товарів. Супровідні документи з обліку товарів в роздрібною торгівлі. Первісна вартість товарів. Відображення реалізації товарів.

Ціни та ціноутворення на товари в торгівлі. Торгові надбавки. Торгові націнки. Реалізована торгова надбавка. Документальне оформлення реалізації товарів в роздрібною торгівлі. Ціна як грошовий вираз вартості товару, послуги. Типові операції та кореспонденція рахунків з обліку на підприємствах роздрібною торгівлі. Види цін та їх характеристика. Роздрібні ціни на товари народного споживання. Структура вільних цін. Складові ціни оптового та роздрібною підприємства торгівлі.

Товарообіг торговельного підприємства. Товарообіг. Показники, що характеризують товарообіг торговельного підприємства. Роздрібною товарообіг.

Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності

Соціально-економічна сутність податків. Передумови виникнення податків. Податкова система.

Функції податків та основні їх елементи. Фіскальна функція. Розподільчо-регулююча функція. Методи встановлення ставок.

Класифікація податків: за економічною ознакою об'єкта оподаткування; за економічним змістом (за формою взаємовідносин платника і держави); за ознакою органів державної влади, які їх встановлюють; за формою стягнення; за способом зарахування податкових надходжень; відносно до платника; відносно до джерела сплати. Види податків і зборів, передбачених податковим кодексом України: загальнодержавні податки і збори; місцеві податки і збори.

Податок на прибуток торговельних підприємств. Платники податку. Базова (основна) ставка податку. Звільнення від оподаткування прибутку.

Податок на додану вартість в торговельній діяльності. Об'єкт оподаткування. Ставки податку.

Акцизний податок в торговельній діяльності. Платники податку. Об'єкти оподаткування. Ставки податку.

Тема 8. Безбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності

Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку. Залежність прибутковості підприємства від обсягу продажу і витрат. Перетин ліній витрат і чистого доходу (виручки) від реалізації. Точка безбитковості. Маржинальний дохід. Зона безпеки підприємства.

Взаємозв'язок показників обсягу продажу, витрат і прибутку. Операційний важіль. Ефект операційного важеля. Критична точка реалізації. Сума постійних витрат. Коефіцієнт маржинального доходу. Безбитковий обсяг реалізації товарів.

Загальна сума змінних витрат торговельного підприємства. Купівельна вартість товарів. Постійні витрати торговельних підприємств. Безбитковий обсяг товарообороту. Фактичний обсяг товарообороту. Граничний (зона безпеки) обсяг товарообороту. Зона безпеки торговельної діяльності.

Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві.

Тема 9. Торговельний менеджмент

Сутність менеджменту та його роль у розвитку підприємництва. Підходи до трактування поняття «менеджмент». Зіставлення функцій підприємництва і менеджменту. Завдання торговельного менеджменту.

Функції управління. Основні особливості торгового підприємства. Підходи до управління торговельним підприємством. Функції менеджменту. Матриця функцій управління торговельним підприємством. Підсистеми функціонування торговельного підприємства.

Системи управління. Особливості управління персоналом на торговельних підприємствах. Суб'єкти управління. Об'єкти управління. Завдання торговельного персоналу. Характеристики продавців. підходи до побудови системи управління персоналом на торговельних підприємствах.

Організаційні комунікації, їхня роль у забезпеченні ефективної роботи підприємства. Історія розвитку підходів до управління персоналом. Принципи управління талантами. Організаційні рішення та процедура їхнього ухвалення у підприємстві.

Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності

Етимологія поняття «маркетинг». Організація маркетингу на підприємстві. Маркетинг як філософія бізнесу. Маркетинг як наука. Маркетинг як функція підприємства.

Вивчення попиту на продукції та сегментація ринку. Концепція маркетингу. Реклама в маркетинговій діяльності.

Особливості цінової політики підприємства. Система збуту продукції.

Маркетингові дослідження та їх значення для розвитку підприємництва. Методи вивчення ринку товарів та послуг.

Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі

Сутність, завдання, функції, методи, форми та принципи державного регулювання підприємницької діяльності. Принципи державного регулювання сфери торгівлі.

Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності. Права споживачів.

Передумови та механізми державного регулювання підприємництва.

Патентування та ліцензування підприємницької діяльності.

Державна підтримка та сприяння розвитку підприємництва.

Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)

Основи економіко-правового механізму ГАТТ. Принципи і норми правового механізму ГАТТ. Структура ГАТТ.

Основні принципи регулювання міжнародної торгівлі. Уніфіковані правила міжнародної торгівлі. Стан і тенденції світової торгівлі товарами. Сучасні правила міжнародної торгівлі послугами (ГАТС) та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності в СОТ (ТРИПС). Процесуальні механізми системи світової торгівлі. Процес приєднання України до СОТ. Позитивні та негативні результати членства України в СОТ.

4. Структура навчальної дисципліни

Тематика курсу						
Тема	кількість год.					
	Денна форма			Заочна форма		
	лек- ції	практи- чні	самостій- на робота	лек- ції	практи- чні	самостій- на робота
Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі.						
Тема 1. Основи торговельної діяльності	2	2	9	2	-	12
Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності	2	2	9	-	-	13
Тема 3. Оптова торговельна діяльність	2	2	9	-	2	12
Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність	2	2	9	-	2	12
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві.						
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	4	4	9	2	2	12
Тема 6. Облік у торговельній діяльності	2	2	10	-	-	13
Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності	2	2	9	-	2	12
Тема 8. Беззбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	4	4	9	2	2	12
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торговельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках.						
Тема 9. Торговельний менеджмент	2	2	9	-	-	12
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	2	2	9	-	2	12
Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі	2	2	10	2	-	12
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	2	6	9	2	2	12
Індивідуальне завдання	-	-	10			10
Усього годин	28	32	120	10	14	156

5. Зміст лекційного матеріалу

Денна форма навчання (ДФН)

Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі	
Тема 1. Основи торговельної діяльності	2
Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності	2
Тема 3. Оптова торговельна діяльність	2
Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність	2
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві	
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	4
Тема 6. Облік у торговельній діяльності	2
Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності	2
Тема 8. Беззбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	4
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торгівельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках	
Тема 9. Торговельний менеджмент	2
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	2
Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі	2
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	2
Разом	28

Заочна форма навчання (ЗФН)

Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі	
Тема 1. Основи торговельної діяльності	2
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві	
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	2
Тема 8. Беззбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	2
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торгівельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках	
Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі	2
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	2
Разом	10

6. Теми семінарських занять

Денна форма навчання (ДФН)

Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі	
Тема 1. Основи торговельної діяльності	2
Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності	2
Тема 3. Оптова торговельна діяльність	2
Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність	2
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві	
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	4
Тема 6. Облік у торговельній діяльності	2
Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності	2
Тема 8. Беззбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	4
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торгівельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках	
Тема 9. Торговельний менеджмент	2
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	2
Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі	2
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	6
Разом	32

Заочна форма навчання (ЗФН)

Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних форм торгівлі	
Тема 3. Оптова торговельна діяльність	2
Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність	2
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві	
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	2
Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності	2
Тема 8. Беззбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	2
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торгівельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках	
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	2
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	2
Разом	14

7. Самостійна робота

Денна форма навчання (ДФН)

Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Суть торговельної діяльності та організація основних форм торгівлі	
Тема 1. Основи торговельної діяльності	9
Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності	9
Тема 3. Оптова торговельна діяльність	9
Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність	9
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві	
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	9
Тема 6. Облік у торговельній діяльності	10
Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності	9
Тема 8. Безбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	9
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торговельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках	
Тема 9. Торговельний менеджмент	9
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	9
Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі	10
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	9
Разом	110

Заочна форма навчання (ЗФН)

Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль 1. Суть торговельної діяльності та організація основних форм торгівлі	
Тема 1. Основи торговельної діяльності	12
Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності	13
Тема 3. Оптова торговельна діяльність	12
Тема 4. Роздрібна торговельна діяльність	12
Змістовий модуль 2. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій, облік, оподаткування та реалізація продукції в торговельному підприємстві	
Тема 5. Особливості використання реєстратора розрахункових операцій в торговельному підприємстві	12
Тема 6. Облік у торговельній діяльності	13
Тема 7. Оподаткування торговельної діяльності	12
Тема 8. Безбитковість виробництва та реалізація продукції в торговельній діяльності	12
Змістовий модуль 3. Процес управління та регулювання торговельною діяльністю на вітчизняному та міжнародному ринках	
Тема 9. Торговельний менеджмент	12
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	12
Тема 11. Регулювання і контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі	12
Тема 12. Зовнішньоторговельна діяльність. Генеральна угода з тарифів торгівлі (ГАТТ) та Світової організації торгівлі (СОТ)	12
Разом	146

Студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) (дві спроби – кращий результат).

Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів (20 тестів по 0,5 бали). Тестування проводиться в визначений період для контролю самостійної роботи.

8. Контрольні роботи

Підсумковий модульний контроль проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання. Підсумковий модульний контроль знань студентів здійснюється через проведення аудиторних письмових контрольних робіт.

Передбачено виконання двох контрольних робіт, які проводяться в кінці 2 і 3 змістових модулів. Кожна контрольна робота оцінюється максимум 10 балів (20 балів).

Контрольна робота включає такі види завдань :

1. Теоретичне завдання (2,5 бали)
2. Теоретичне завдання (2,5 бали)
3. Задача (3 бали)
4. Тестові завдання 4 тести (2 бали)

1. Виконання першого і другого теоретичного завдання потребує повної аналітичної і змістовної відповіді і оцінюється таким чином:

2,1-2,5 балів отримують студенти, які повно та ґрунтовно розкрили теоретичне питання, використавши при цьому не лише обов'язкову, а й додаткову літературу.

1,6-2 отримують студенти, які в цілому розкрили теоретичне питання, однак не повно і допустивши деякі неточності. При цьому не використав на достатньому рівні обов'язкову літературу.

1,1-1,5 балів отримують студенти, які правильно визначили сутність питання, але розкрили його не повністю, допустивши деякі незначні помилки.

0,6-1 балів отримують студенти, які правильно визначили сутність питання, розкривши його лише частково і допустивши при цьому окремі помилки, котрі не впливають на загальне розуміння питання.

0,1-0,5 балів отримують студенти, які правильно визначили сутність питання, недостатньо або поверхово розкривши більшість його окремих положень і допустивши при цьому окремі помилки, які частково вплинули на загальне розуміння проблеми..

2. Виконання третього завдання – задачі потребують творчої відповіді та вміння синтезувати отримані знання для вирішення практичного завдання за належної якості викладу.

2,4-3 балів отримують студенти, які повністю вирішили практичне завдання, або проаналізували і зробили конкретний висновок.

1,7-2,3 балів отримують студенти, які правильно, але не повністю вирішили практичне завдання, або поверхово проаналізували і зробили конкретний висновок.

1,0-1,6 балів отримують студенти, які правильно, але лише частково вирішили практичне завдання або частково проаналізували і зробили частково висновок.

0,3-0,9 балів отримують студенти, які частково і поверхово вирішили практичне завдання та сформулювали висновок, допустивши неточності та помилки.

3. Четверте завдання складається з 4 тестів і оцінюється від 0 до 2 балів (кожна вірна відповідь - 0,5 балів).

Результат контрольної роботи округляється за математичним методом до цілого числа.

В період карантину контрольна робота проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 20 тестів по 0,5 бала (10 балів) (дві спроби – кращий результат).

9. Програмові вимоги з дисципліни

1. Сутність торговельного підприємництва.
2. Торговельне підприємництво як важливий сектор національної економіки.
3. Товар як об'єкт торговельної діяльності: суть та характеристика.
4. Суб'єкти та форми торговельного підприємництва.
5. Законодавчо-правові аспекти розвитку торговельного підприємництва.
6. Державне регулювання торговельного підприємництва.
7. Технологія організації торговельної діяльності.
8. Реєстрація суб'єктів торговельної діяльності.
9. Планування торговельної діяльності.
10. Комплексний план економічного та соціального розвитку торговельного підприємства.
11. Сутність поняття «оптова торгівля» та її роль в ринково-орієнтованій системі господарських відносин.
12. Функції оптової торгівлі стосовно оптових покупців і постачальників товарів.
13. Типи, класифікація і характеристика видів оптових підприємств. Послуги оптових підприємств
14. Форми оптової реалізації товарів.
15. Призначення, функції і класифікація товарних складів оптової торгівлі.
16. Товарні запаси торговельного підприємства, їхнє призначення та класифікація.
17. Особливості формування асортименту товарів оптових підприємств: кількісні та якісні характеристики.
18. Організація оптових закупівель товарів та їх документальне оформлення.
19. Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу складу та фактори, які впливають на його побудову.
20. Види та класифікація роздрібних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців.
21. Створення роздрібногo торговельного підприємства.
22. Організаційна побудова роздрібної мережі.
23. Види магазинів з урахуванням їх товарної спеціалізації.
24. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торгівлі.
25. Формування асортименту товарів у магазинах.
26. Форми і методи роздрібногo продажу товарів, їх ефективність.
27. Суть поняття “реєстратор розрахункових операцій”.
28. Склад реєстраторів розрахункових операцій.
29. Нормативно-правові документи при застосуванні реєстраторів розрахункових операцій.
30. Порядок проведення розрахунків.
31. Обмеження щодо застосування реєстратора розрахункових операцій.
32. Перелік умов проведення діяльності, яким дозволено проводити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій.
33. Документальне оформлення надходження та реалізації товарів.
34. Етапи обліку у торговельній діяльності.
35. Документальне оформлення руху товарів.
36. Ціни та ціноутворення на товари в торгівлі.
37. Особливості формування асортименту товарів роздрібних підприємств: кількісні та якісні характеристики
38. Документальне оформлення реалізації товарів в роздрібній торгівлі.
39. Види цін та їх характеристика.
40. Товарообіг торговельного підприємства.
41. Соціально-економічна сутність та передумови виникнення податків.
42. Функції та класифікація податків та основні їх елементи.

43. Податок на прибуток торгівельних підприємств.
44. Податок на додану вартість в торговельній діяльності.
45. Акцизний податок в торговельній діяльності.
46. Взаємозв'язок показників обсягу продажу, витрат і прибутку.
47. Загальна сума змінних витрат торговельного підприємства.
48. Сутність менеджменту та його роль у розвитку підприємництва.
49. Завдання та функції торговельного менеджменту.
50. Матриця функцій управління торговельним підприємством.
51. Особливості управління персоналом на торговельних підприємствах.
52. Організаційні комунікації, їхня роль у забезпеченні ефективної роботи підприємства.
53. Організаційні рішення та процедура їхнього ухвалення у підприємстві.
54. Організація маркетингу на підприємстві.
55. Вивчення попиту на продукції та сегментація ринку.
56. Маркетинг як філософія бізнесу
57. Методи вивчення ринку товарів та послуг.
58. Особливості цінової політики підприємства.
59. Маркетингові дослідження та їх значення для розвитку підприємництва.
60. Сутність, завдання, функції, методи, форми та принципи державного регулювання підприємницької діяльності.
61. Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності.
62. Передумови та механізми державного регулювання підприємництва.
63. Патентування та ліцензування підприємницької діяльності.
64. Державна підтримка та сприяння розвитку підприємництва.
65. Основи економіко-правового механізму ГАТТ.
66. Основні принципи регулювання міжнародної торгівлі.
67. Уніфіковані правила міжнародної торгівлі.
68. Стан і тенденції світової торгівлі товарами.
69. Сучасні правила міжнародної торгівлі послугами (ГАТС) та торговельні аспекти прав інтелектуальної власності в СОТ (ТРИПС).
70. Процес приєднання України до СОТ.

10. Система поточного та підсумкового контролю результатів навчання

Методи навчання

1. Словесні (розповідь з елементами бесіди, бесіда, дискусії на заняттях, пояснення, лекція)
2. Наочні (демонстрація за допомогою мультимедійного обладнання різноманітних графічних матеріалів: графіків, діаграм, таблиць, схем)
3. Практичні методи: вправи, навчальна праця та практичні роботи.
4. Бінарні методи (пояснювально-ілюстративний)
5. Методи: проблемний (метод проблемного викладу, частково-пошуковий), дослідницький, евристичний методи, метод мозкового штурму, репродуктивний, метод роботи в малих групах, вивчення інформаційних ресурсів.

Поточний контроль

Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті за виступ та виконання письмового завдання студентом. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання практичних завдань.

В період дистанційного навчання заняття проходять за допомогою платформи Zoom та університетської системи дистанційного навчання.

Критерії поточного оцінювання:

«5» – в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та

аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.

«4» – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обгрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.

«3» – в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обгрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.

«2» – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обгрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.

Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати студенти під час практичних занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих) та множиться на коефіцієнт 4 - переводиться у 20 бальну шкалу.

ДОДАТКОВІ БАЛИ ДО ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ

Підготовка творчих завдань(есе, дайджест):

Есе – це самостійна творча робота, де у вільній формі висловлюються особисті думки на тему, передбачену робочою програмою. Головна мета есе – це самостійне викладення студентом на підставі опрацьованого матеріалу теми, проблеми, питання.

Дайджест – це добір уривків з різних джерел на певну тематику. У форматі дайджестів можна зробити системний аналіз будь-якого теоретичного положення, розкрити різні точки зору на будь-яку проблему, тему, питання та зробити узагальнюючі висновки.

2 бал – бали отримують студенти, які можуть виокремити з різних джерел основні положення, структурно об'єднати їх, коротко проаналізувати кожне з них та зробити ґрунтовні узагальнюючі висновки

1 бал – бал отримують студенти, які в цілому правильно виокремили основні положення кожного з джерел, але не зробили їх відповідного аналізу та узагальнюючих висновків.

Умови допуску до підсумкового контролю

Підсумковий семестровий контроль – це підсумкове оцінювання результатів навчання здобувача вищої освіти за семестр, що здійснюється з дисципліни у формі екзамену. Підсумковий семестровий контроль оцінюється від 0 до 100 балів і переводиться у національну шкалу шкалу ЄКТС.

Студент повинен набрати **не менше 25 балів** у сумі за три змістові модулі:

М 1. Поточний контроль (1-20 балів).

М 2. Контрольна робота (1-20 балів).

М 3. Самостійна робота (1-10 балів).

Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою теоретичної і прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.

Підсумковий контроль

Екзамен (максимум 50 балів) проводиться у комбінованій формі (письмова + усна компоненти).

Структура екзаменаційного білета:

1. Письмова компонента (30 тестових питань у системі дистанційного навчання університету (d-learn.pnu.edu.ua) (максимум 30 балів).

2. Усна компонента включає одне теоретичне питання (максимум 10 балів) та одну задачу (максимум 10 балів).

В період карантину екзамен проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 40 тестів по 1,25 бала (50 балів) (дві спроби – кращий результат).

Розподіл балів, які отримують студенти

100 бальна – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен)

Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни
Модуль 1		Модуль 2		
Поточний контроль	Контрольна робота	Самостійна робота		
Теми 1-12	Теми 1-12	Теми 1-12	Теми 1-12	
20	20	10		
50			50	100

Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти в університеті.

Знання оцінюються як з теоретичної, так і з практичної підготовки відповідно до національної шкали за такими критеріями:

«відмінно» – здобувач освіти міцно засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і будує відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок;

«добре» – здобувач освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

«задовільно» – здобувач освіти в основному опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

«незадовільно» – здобувач освіти не опанував навчальний матеріал дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

Шкала оцінювання для екзамену		
університетська	національна	шкала ЄКТС
90 – 100	відмінно	A
80-89	добре	B
70-79		C
60-69	задовільно	D
50-59		E
26-49	незадовільно з можливістю повторного складання	FX
1-25	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

В умовах карантину ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми ZOOM.

Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.

Повторне складання екзаменів допускається не більше двох разів з кожної дисципліни:

один раз викладачеві (**талон №2**) тестування в системі дистанційного навчання + усне опитування відповідно до програмових вимог, другий – комісії (**талон №3**) реалізується виключно у тестовій формі з використанням організаційно-технологічних процесів.

Якщо студент не склав навчальну дисципліну за талоном 3, дозволяється **повторне вивчення** навчальної дисципліни впродовж наступного семестру (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).

11. Методичне забезпечення

1. Робоча програма навчальної дисципліни.
2. Тексти лекцій.
3. Презентаційні матеріали до лекцій.
4. Завдання для семінарських занять.
5. Завдання для самостійної роботи та методичні рекомендації з її виконання.
6. Вказівки до виконання контрольних робіт.
7. Тести для поточного контролю знань студентів.
8. Критерії оцінювання знань студентів.
9. Екзаменаційні білети.
10. Наочні матеріали.

Наочні матеріали

1. Методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни «Торговельна діяльність» / уклад. Ю.І. Ціжма. Івано-Франківськ. ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2020. 40 с

12. Рекомендована література

Нормативно-правові акти:

1. Закон України «Про захист прав споживачів» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 25.08.2020).
2. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» URL: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/> (дата звернення: 25.08.2020).
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text> (дата звернення: 24.08.2020).
4. Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 №104 «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text> (дата звернення: 24.08.2020).
5. Розпорядження Кабінету міністрів України від 13.05.2009 № 516-р «Питання проведення продовольчих ярмарків» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/516-2009-%D1%80#Text> (дата звернення: 23.08.2020).

Основна література:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник 3-тє вид. К.: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
2. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємство : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 112 с
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Осовська Г.В., Масловська Л.Ц., Осовський О.А. Менеджмент організацій: підручник. – К.: Кондор-Видавництво, 2014. 366 с.
5. Підприємство, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
6. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія, за заг. ред. Н.О. Голошубової. К., Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. 344 с.
7. Рокоча В.В. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. К. : Університет економіки та права "КРОК", 2018. 698 с.
8. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190 с.
9. Управління маркетингом малих торговельних підприємств: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 226 с.
10. Фінансовий облік: навчальний посібник : [для студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти] / за ред. І. Ф. Баланюка, Н. І. Пилипів, Т. М. Гнатюка та колективу авторів. Електронне видання. Івано-Франківськ : ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2019. 650 с.

Наукові публікації:

1. Безус А.М., Шевчун М.Б., Безус П.І. Перспективи інноваційного розвитку роздрібно торгівлі в Україні. Економіка та держава. 2019. № 5. С. 24–28.
2. Гавриш О. М., Капелюшна Т. В., Пильнова В. Планування торговельної діяльності підприємств на міжнародних ринках. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/699/664>. (дата звернення: 02.01.2020).
3. Інноваційні тренди роздрібно торгівлі у 2019 році. URL: <https://it-rating.in.ua/nnovacyn-trendi-rozdrbno-torgvl-u-2019-goc> (дата звернення: 02.01.2020).
4. Краус К. М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку: монографія Полтава : Дивосвіт, 2013. 162 с.
5. Мельник О.І., Мельник А.Г., Притула А.О. Теоретичні засади ефективної торговельної діяльності в ринкових умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 20/2018. С. 10–13.

Інформаційні ресурси в інтернеті:

1. Бібліотека ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». URL: <http://lib.pnu.edu.ua> (дата звернення: 25.08.2020).
2. Законодавство України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>. (дата звернення: 26.08.2020).
3. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського URL: <http://www.nbuv.gov.ua>. (дата звернення: 26.08.2020).
4. Національна бібліотека України імені Ярослава Мудрого URL: <https://nlu.org.ua>. (дата звернення: 24.08.2020).
5. Офіційний сайт Державна фіскальна служба URL: <http://sfs.gov.ua>. (дата звернення: 26.08.2020).

6. Офіційний сайт Державної податкової служба України URL: <https://tax.gov.ua>. (дата звернення: 26.08.2020).
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 25.08.2020).
8. Офіційний сайт Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів URL: <https://dpss.gov.ua>. (дата звернення: 23.08.2020).
9. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>. (дата звернення: 26.08.2020).
10. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України URL: <https://uccr.org.ua/services/appraisal> (дата звернення: 25.08.2020).

Зміни та доповнення до робочої програми

На 2020 / 2021 н.р. у програму внесені доповнення

1) Для студентів, що навчаються за скороченим терміном навчання

Змінено семестр вивчення дисципліни – 1 семестр

Пререквізити. Дисципліна є вихідною.

протокол № 1 від «27» серпня 2020 р.

Завідувач кафедри

Пилипів Н.І.