

Міжнародний гуманітарний університет
Інститут права, економіки та міжнародних відносин
Кафедра економіки і міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Економіка торговельного підприємства

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ	другий (магістерський) рівень (назва рівня вищої освіти)
СТУПІНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ	магістр (назва ступеня вищої освіти)
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (код та найменування спеціальності)
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (найменування освітньої програми)

Викладач	Потьомкін Леонід Миколайович, професор кафедри економіки і міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор
Контактний телефон	0504903932
E - mail	leo504903932@gmail.com
Консультації	Очні консультації: в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю).

І. Анотація до навчальної дисципліни

Ефективність функціонування торговельних підприємств передбачає розгляд процесів і явищ, властивих формуванню і розвитку господарського механізму суб'єктів торгівлі споживчими товарами, т. е. підприємств, що працюють в сфері обігу. Слід зазначити, що їх приналежність до цієї сфери визначає специфіку багатьох (економічних, організаційних, технологічних та ін.) аспектів їх функціонування.

Вивчення дисципліни передбачає детальний розбір і аналіз таких економічних категорій і понять, як товарообіг, товарні запаси, товарооборотність, матеріально-технічна база, продуктивність праці, витрати обігу, валовий дохід, прибуток, рентабельність. Ряд з

перерахованих категорій застосовується тільки в торгових підприємствах, деякі - і в торгівлі, і в промисловості, але в кожному разі вони мають галузеві особливості.

У зв'язку з тим, що даний курс має яскраво виражений прикладний характер, він допомагає розробляти моделі прийняття рішень, використовуючи названі вище категорії і їх взаємозв'язку в якості своєрідного інструментарію, що забезпечує вирішення практичних проблем. Вивчення основних понять дозволяє прогнозувати потенційні результати господарської діяльності, оцінювати можливий вплив імовірнісних факторів.

2. Стислий опис навчальної дисципліни

Зміст навчальних модулів включає: економіка торговельного підприємства як навчальна дисципліна входить в цикл обов'язкових соціально-гуманітарних дисциплін у вузах України. Вона розглядає торгівлю як економічну галузь. Торгівля є не тільки серйозної бюджетно-утворює галуззю, а й важливим каналом розподілу інвестицій в об'єкти інфраструктури, поширення нових технологій управління товарними потоками, найважливішим стимулом промислового зростання. Крім того, вона виконує важливу соціальну функцію забезпечення населення продовольством і товарами масового попиту, створює додаткові робочі місця і є джерелом доходу для багатьох жителів.

Велике значення має дисципліна "Економіка торговельного підприємства" для формування особистості фахівця, так як вона виступає фактором загальногуманітарному і загальнокультурної підготовки, сприяє виробленню об'єктивного, зваженого, раціонального погляду на світ людських відносин і людської життєдіяльності взагалі.

Програма реалізується шляхом досягнення наступних цілей:

- 1) вивчення попиту населення і ринку збуту;
- 2) виявлення і вивчення джерел надходження товарів і постачальників;
- 3) організація господарських зв'язків з постачальниками;
- 4) укладати договори про поставки товарів.

Предмет вивчення навчальної дисципліни визначається програмою курсу в межах змісту програми навчальної дисципліни. Основна увага приділяється вивченню економічних відносин, що виникають з приводу обігу товарів в сфері споживчого ринку. Ці відносини знаходять своє вираження через конкретну господарську діяльність суб'єктів торгівлі

Метою навчальної дисципліни «Економіка торговельного підприємства» є отримання студентом необхідної суми знань про вивчення попиту населення і ринку збуту, виявлення і вивчення джерел надходження товарів і постачальників, організація господарських зв'язків з постачальниками, укладення договорів на поставку товарів, знання економічних законів, які виступають об'єктивними, суттєвими, стійкими зв'язками і взаємозв'язками економічних явищ в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг.

Основними завданнями вивчення курсу є:

- пізнати економіку торгового підприємства як науку, її предмет, методи та функції;

- розкрити найважливіші функції торгівлі;
- провести аналіз процесу реалізації виробленої споживчої вартості товарів;
- охарактеризувати баланс між пропозицією і попитом;
- розкрити процес скорочення витрат обігу в сфері споживання;

- визначити сучасні процеси в організації торговельної справи та шляхи підвищення рівня її ефективності.

Практична функція курсу полягає в умінні:

- організувати ефективне функціонування торговельних підприємств з обслуговування населення;

- всебічно обґрунтувати необхідність і шляхи вдосконалення прогресивних видів торгівлі;

- розуміти наукові основи управління торговими підприємствами і впроваджувати рекомендації щодо підвищення ефективності новими видами торгівлі;

- виробити відповідний сучасності тип економічного мислення і світогляду.

Освітня: розуміння закономірностей розвитку торговельних підприємств, їх економічного розвитку і відповідних економічних показників.

Пізнавальна: залучати студентів до таких академічних видів діяльності, які активізують і далі розвивають весь спектр їхніх пізнавальних здібностей в економіці торгових підприємств і торгівлі.

Розвиваюча: допомагати студентам у формуванні загальних компетенцій з метою розвитку їх особистої мотивації (цінностей, ідеалів) зміцнювати впевненість студентів в економічних знаннях, а також їх позитивне ставлення до вивчення даного курсу.

Соціальна: відповідати професійним вимогам, які пов'язані з оволодінням основними напрямками курсу, розумінням сутності торгового господарства, системи життєзабезпечення країни, так як ці знання вирішують завдання виробництва, розподілу, обміну та споживання різних благ і послуг, необхідних для задоволення потреб людини і держави.

Соціокультурна: досягати широкого розуміння важливих і різнопланових економічних проблем, для того щоб діяти належним чином у розмаїтті економічних і професійних ситуацій.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні знати:

- сутність економічних категорій, які формують базові основи економіки сучасної торгівлі;

- особливості торгового справи в Україні в умовах ринкової трансформації національної економіки;

- основи економічного механізму функціонування торговельних підприємств.

вміти:

- аналізувати існуючі урядові і нормативні закони, акти, а також іншу правову і економічну документацію ;

- здійснювати облік, аналіз і планування товарних запасів;

- здійснювати облік і оцінку основних засобів

- розраховувати фонд і заробітну плату працівників.

- здійснювати керівництво й управління торгівельною діяльністю працівників.

набути соціальних навичок (soft- skills):

- здійснювати торгівельну комунікацію на засадах логічного підходу,

- якісно розраховувати економічні показники;

- проявляти автономність і відповідальність у трудовому процесі.

Пререквізити. Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Економіка торговельного підприємства» значно підвищиться, якщо студент попередньо (за програмою бакалавра) опанував матеріалом і забезпечив тісний взаємозв'язок з такими

навчальними дисциплінами, як економічна теорія, економіка торгівлі (галузь), бухгалтерський облік, статистика, маркетинг, менеджмент, які конкретизують і підкреслюють особливості торгових організацій і підприємств.

Постреквізити. Знання та вміння студентів після освоєння змісту дисципліни «Товарознавство продовольчих товарів» будуть використовуватися у різних сферах діяльності фахівця.

Формат навчальної дисципліни - очний (offline): проведення лекцій, лабораторних робіт та консультації для кращого розуміння тем. Під час сесії заочної форми навчання формат очний (offline / Face to face), у міжсесійний період – дистанційний (online).

Blended Learning – викладання курсу передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами електронного навчання, в якому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як комп'ютерна графіка, аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайн консультування і т.п.

3. Зміст навчальної дисципліни

	Години	Кредити	Семестр	
			I	II
Всього годин за навчальним планом, з них:	180	6	180	
Аудиторні заняття, у т.ч.:	48		48	
лекції	24		24	
лабораторні роботи	-		-	
практичні заняття	24		24	
Самостійна робота, у т.ч.:	132		132	
підготовка до аудиторних занять	48		48	
підготовка до контрольних заходів	16		16	
виконання реферату або проекту	16		16	
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	18		18	
підготовка до екзамену	34		34	
Форма підсумкового контролю			екзамен	

4. Структура (тематичний план) дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Усього	Кількість годин											
		денна форма					Заочна форма						
		у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п	лаб	інд	с.р.		го	л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Змістовий модуль 1. Загальна характеристика торговельної галузі													
Тема 1. Сутність і завдання торговельних організацій	15	2	2	-	-	11	13,2	0,6	0,6				12
Тема 2. . Оптова та роздрібна торгівля	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6				12
Разом за ЗМ 1	30	4	4			22	26,4	1,2	1,2				24
Змістовий модуль 2. Механізм управління товарообігом і торговими запасами організацій													
Тема 3. Товарообіг організацій торгівлі	15	2	2	-	-	11	13,2	0,6	0,6				12

Тема 4. Механізм управління товарними запасами торгової організації	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Разом за ЗМ 2	30	4	4			22	26,4	1,2	1,2			24
Змістовий модуль 3. Основний та оборотний капітал торгового підприємства												
Тема 5. Основний капітал підприємства	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Тема 6. Оборотні кошти організації торгівлі	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Разом за ЗМ 3	30	4	4			22	26,4	1,2	1,2			24
Змістовий модуль 4. Сучасні форми та системи мотивації персоналу												
Тема 7. Склад і структура найманого персоналу організації торгівлі	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Тема 8. Продуктивність і ефективність праці	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Тема 9. Заробітна плата як основна форма мотивації персоналу і принципи її організації	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Тема 10. Планування показників по праці і заробітної плати	15	2	2			11	13,2	0,6	0,6			12
Разом за ЗМ 4	60	8	8			44	52,8	2,4	2,4			48
Змістовий модуль 5. Економічна ефективність діяльності торгових організацій												
Тема 11. Витрати і доходи організації торгівлі	15	2	2			11	22	1	1			11
Тема 12. Сутність, види прибутку та джерела її утворення і розподілу	15	2	2			11	22	1	1			11
Разом за ЗМ 5	30	4	4			22	44	2	2			22
Усього годин	180	24	24			132	180	8	8			164

5. Лекційний курс

№ зан.	Тема занять	Кількість годин	
		денна	заочна
Змістовий модуль 1. Загальна характеристика торговельної галузі			
1	Тема 1. Сутність і завдання торговельних організацій 1. Визначення торгівлі як галузі економіки 2. Мета діяльності торгових підприємств 3. Визначення та види торговельної діяльності 4. Економічна основа торгівлі	2	0,6

2	Тема 2. Оптова та роздрібна торгівля 1. Сутність і завдання оптових підприємств 2. Класифікація оптових підприємств торгівлі 3. Класифікація торгових точок роздрібної торгівлі 4. Рівень обслуговування на підприємствах роздрібної торгівлі 5. Асортимент товарів в роздрібній торгівлі	2	0,6
	Разом за модулем № 1	4	1,2
Змістовий модуль 2. Механізм управління товарообігом і торговельними запасами організації.			
3	Тема 3. Товарообіг організацій торгівлі 1. Сутність і види товарообігу. 2. Показники розвитку роздрібного товарообігу 3. Фактори, що визначають обсяг і асортиментну структуру роздрібного товарообігу	2	0,6
4	Тема 4. Механізм управління товарними запасами торгової організації 1. Сутність, причини утворення, функції і склад товарних запасів. 2. Облік, аналіз і планування товарних запасів. 3. Фактори, що впливають на розмір товарних запасів і їх оборотність.	2	0,6
	Разом за модулем № 2	4	1,2
Змістовий модуль 3. Основний і оборотний капітал торгового підприємства			
5	Тема 5. Основний капітал підприємства 1. Поняття, склад і структура основних засобів. 2. Облік і оцінка основних засобів. 3. Знос і амортизація основних засобів. 4. Відтворення основних засобів. 5. Показники ефективності використання основних засобів.	2	0,6
6	Тема 6. Оборотні кошти організацій торгівлі 1. Сутність оборотного капіталу і оборотних коштів, їх класифікація. 2. Управління оборотними коштами в сучасних умовах. 3. Планування потреби торгових організацій в оборотних коштах. 4. Показники ефективності використання оборотних коштів.	2	0,6
	Разом за модулем № 3.	4	1,2
Змістовий модуль 4. Сучасні форми та системи мотивації персоналу			
	Тема 7. Склад і структура найманого персоналу організацій торгівлі 1. Трудовою (кадровий) потенціал і трудові ресурси торгових організацій. 2. Склад і структура трудових ресурсів організацій торгівлі.	2	0,6
	Тема 8. Продуктивність і ефективність праці 1. Показники оцінки трудових затрат. 2. Сутність поняття «трудомісткість» в торгових організаціях. 3. Методи вимірювання продуктивності праці. 4. Фактори розвитку торгівлі. 5. Резерви зростання продуктивності праці. 6. Поняття «ефективність праці».	2	0,6
	Тема 9. Заробітна плата як основна форма мотивації персоналу і принципи її організації. 1. Принципи організації заробітної плати.	2	0,6

	2. Форми заробітної плати. 3. Система преміювання працівників організацій торгівлі		
	Тема 10. Планування показників по праці і заробітній платі 1. Зміст плану з праці і заробітної плати 2. Сутність процесу планування показників з праці 3. Сутність процесу планування заробітної плати	2	0,6
	Разом за модулем № 4.	8	2,4
Змістовий модуль 5. Економічна ефективність діяльності торгових організацій			
	Тема 11. Витрати і доходи організації торгівлі 1. Економічна сутність понять «витрати», «витрати», «витрати». Склад витрат організацій торгівлі. 2. Показники, що характеризують стан і динаміку витрат на реалізацію, і фактори, що впливають на їх величину. 3. Поняття, значення і види доходів в торгівлі	2	1
	Тема 12. Сутність, види прибутку та джерела її утворення і розподілу 1. Визначення, функції та роль прибутку в торгівлі. 2. Види торгового прибутку. 3. Поняття рентабельності та методи її визначення. 4. Розподіл і використання прибутку.	2	1
	Разом за модулем № 5.	4	2
	Всього	24	8

6. Теми практичних занять

№ зан.	Тема занять	Кількість годин	
		денна	заочна
Змістовий модуль 1. Загальна характеристика торговельної галузі			
1	Тема 1. Сутність і завдання торговельних організацій	2	0,6
2	Тема 2. Оптова та роздрібна торгівля	2	0,6
	Разом за модулем 1	4	1,2
Змістовий модуль 2. Механізм управління товарообігом і торговельними запасами організації.			
3	Тема 3. Товарообіг організацій торгівлі	2	0,6
4	Тема 4. Механізм управління товарними запасами торгової організації	2	0,6
	Разом за модулем № 2	4	1,2
Змістовий модуль 3. Основний і оборотний капітал торгового підприємства			
5	Тема 5. Основний капітал підприємства	2	0,6
6	Тема 6. Оборотні кошти організацій торгівлі	2	0,6
	Разом за модулем № 3	4	1,2
Змістовий модуль 4. Сучасні форми та системи мотивації персоналу			
7	Тема 7. Склад і структура найманого персоналу організації торгівлі	2	0,6
8	Тема 8. Продуктивність і ефективність праці	2	0,6
9	Тема 9. Заробітна плата як основна форма мотивації персоналу і принципи її організації.	2	0,6
10	Тема 10. Планування показників по праці і заробітній платі	2	0,6
	Разом за модулем № 4.		
Змістовий модуль 5. Економічна ефективність діяльності торгових організацій			
11	Тема 11. Витрати і доходи організації торгівлі	2	1

12	Тема 12. Сутність, види прибутку та джерела її утворення і розподілу	2	1
	Разом за модулем № 5.	4	2
	Всього	24	8

7. Самостійна робота

№ зан.	Вид роботи / назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Підготовка до аудиторних занять	24	36
2	Підготовка до контрольних заходів	8	16
3	Виконання роботи: з розподілу і використання прибутку, а також розрахунку рентабельності та методів її визначення	16	16
4	Опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	34	34
	- сучасні програмні комплекси, що використовуються для розрахунку економічної ефективності застосування сучасних форм і систем мотивації персоналу	10	10
	- сучасні програмні комплекси по розрахункам витрат і доходів організації торгівлі	8	8
	- методика проведення аналізу зміни рівня продуктивності праці.	8	8
	- особливості визначення товарних запасів торгової організації	8	8
5	Підготовка до екзамену	50	62
6	Всього	132	164

8. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Участь в роботі впродовж семестру – 50% від загальної оцінки. Екзамен: 50% від загальної оцінки. Екзамен усний згідно з переліком питань.
Вимоги до письмової роботи	Усі письмові роботи повинні бути написані самостійно, плагіат заборонений. Обсяг письмових робіт – до 500 слів. Оцінюється якість та оригінальність наведених аргументів. Письмові роботи повинні подаватись вчасно. У випадку невчасного подання письмової роботи оцінка знижується – віднімається 5 балів за день прострочення.
Семінарські заняття	Попередня підготовка до розгляду питань, активна участь під час обговорення, обов'язкове виконання усіх письмових завдань у зошиті (конспект).
Умови допуску до підсумкового контролю	Обов'язкова присутність на лекційних заняттях. У разі пропуску 1/3 лекційних занять студент не допускається до підсумкового контролю. Активність впродовж семестру, відвідування або відпрацювання усіх семінарських занять. Відпрацювання семінарських занять здійснюється протягом двох тижнів з моменту пропуску заняття або отримання незадовільної оцінки на занятті. На семінарських заняттях обов'язково мати зошит з виконаними завданнями.

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю студентів, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль. Форма контролю: екзамен.

Контроль знань і умінь студентів (поточний і підсумковий) з дисципліни «Економіка торговельного підприємства» здійснюється згідно з кредитно-модульною системою організації навчального процесу. Рейтинг студента із засвоєння дисципліни визначається за 100 бальною шкалою. Він складається з рейтингу з атестації (залік) – 100 балів.

Критерії оцінювання. Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в навчально-методичній карті. Розподіл балів між видами занять (лекції, практичні заняття, самостійна робота) можливий шляхом спільного прийняття рішення викладача і студентів на першому занятті. Рівень знань оцінюється:

«відмінно» – студент дає вичерпні, обгрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді не менш ніж на 90% запитань, рішення задач та виконання вправ є правильними, демонструє знання матеріалу підручників, посібників, інструкцій, проводить узагальнення і висновки, акуратно оформлює завдання, був присутній на лекціях, має конспект лекцій чи реферати з основних тем курсу, проявляє активність і творчість у виконанні групових завдань;

«добре» – коли студент володіє знаннями матеріалу, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій і розрахунків, проте за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді, був присутній на лекціях, має конспект лекцій чи реферати з основних тем курсу, проявляє активність у виконанні групових завдань;

«задовільно» – коли студент дає правильну відповідь не менше ніж на 60% питань, або на всі запитання дає недостатньо обгрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, які виправляє за допомогою викладача. При цьому враховується наявність конспекту за темою завдань та самостійність, участь у виконанні групових завдань;

«незадовільно з можливістю повторного складання» – коли студент дає правильну відповідь не менше ніж на 35% питань, або на всі запитання дає необгрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, має неповний конспект лекцій, індиферентно або негативно проявляє себе у виконанні групових завдань.

Підсумкова (загальна оцінка) курсу навчальної дисципліни. Є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове тестування рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання практичних індивідуальних завдань. Підсумкова оцінка виставляється після повного вивчення навчальної дисципліни, яка виводиться як сума проміжних оцінок за змістові модулі. Остаточна оцінка рівня знань складається з рейтингу з навчальної роботи, для оцінювання якої призначається 50 балів, і рейтингу з атестації (екзамен) – 50 балів.

9. Технічне й програмне забезпечення /обладнання

У період сесії бажано мати мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією, методистом та викладачами з приводу проведення занять та консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, методистом, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт

10. Політика дисципліни

При організації освітнього процесу в Інституті права, економіки та міжнародних відносин МГУ студенти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про самостійну роботу студентів; Положення про організацію освітнього процесу; Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів;

Положення про практику студентів; Положення про рейтингову систему оцінювання знань; Положення про академічну доброчесність; Положення про екзамени та заліки; Положення про підготовку і захист магістерської роботи; Положення про укладання та контроль за виконанням договору про надання освітніх послуг; Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти.

Письмові роботи

Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (есе, вирішення кейсів, підготовка презентацій). У випадку якщо студент не отримав протягом семестру необхідну кількість балів для допуску до заліку, студент може написати додаткову письмову роботу (есе) за темою яка буде погоджена з викладачем.

Академічна доброчесність

Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної не доброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідання занять

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Допускається 1 пропуск з поважних причин, який не впливатиме на систему оцінювання. Пропущені лекції або практичні заняття зараховуються шляхом опрацювання студентом лекцій або практичних занять (конспектування, розв'язування задач, підготовка реферату, тощо) із наступним їх захистом.

Література

Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

11. Рекомендована література

Основна література

1. Арзуманова Т. І. Економіка і планування на підприємствах торгівлі та харчування: підручник /Т. І. Арзуманова, М. Ш. Мачабелі.- М.: Дашков і К °, 2019. - 272 с.
2. Голованович Н. В. Організація планових процесів на підприємствах роздрібно торгівлі: монографія / Н. В. Голованов, Ю. П. Морозов. - Львів [б. в.], 2018. - 135 с.
3. Економіка, аналіз, і планування на підприємстві торгівлі: підручник / Под ред. А. Н. Соломатіна.-Черновці, 2018. - 553 с.
4. Економіка підприємств торгівлі та громадського харчування: навчальний посібник / За ред. Т. І. Ніколаєвої, Н. Р. Єгорової. - Тернопіль, 2017. - 399 с.

Додаткова література

1. Арзуманова Т. І. Економіка і планування на підприємствах торгівлі та харчування: підручник / Т. І. Арзуманова, М. Ш. Мачабелі. - К.: Дашков і К °, 2019. - 272 с.

2. Дашков Л. П. Організація, технологія і проектування торговельних підприємств: підручник / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчянц. - Миколаїв.: Дашков і Ко, 2018. - 505 с.
3. Курочкіна А. А. Управління організаційними змінами на підприємствах оптової торгівлі / А. А. Курочкіна, В. Н. Слатвінська. - Харків, 2018. - 154 с.
4. Скляренко В. К. Економіка підприємства (в схемах, таблицях, розрахунках): навчальний посібник / За ред. В. К. Скляренко, В. М. Прудникова. - К, 2017. - 256 с.
5. Економіка підприємств торгівлі та громадського харчування: навчальний посібник / За ред. Т. І. Ніколаєвої, Н. Р. Єгорової. - Дніпро, 2019. - 399 с.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

Інтернет-ресурси

- <http://www.akdi.ru/> - Агентство консультацій та ділової інформації «Економіка»;
 - <http://referats-tv.stars.ru/link/> - перелік інформаційних ресурсів Інтернета (в тому числі по економіці) в допомогу учням;
 - <http://www.libertarium.m/libertarium/library/> - бібліотека лібертаріум. Представлені книги і статті Мізеса, Хайєка, інших авторів, кілька збірок, а також окремі статті;
 - <http://www.europrimex.com/education/center-line.htm/> - бібліотека на сайті Europrimex Corp. On-line-підручники, статті та огляди по різних аспектів бізнесу;
 - <http://e-management.newmail.ru> - E-MANAGEMENT - повнотекстові публікації з питань економіки, менеджменту і маркетингу на підприємстві;
 - <http://www.iet.ru> - Інститут економіки перехідного періоду. Книги, статті по проблемам економіки перехідного періоду;
 - <http://www.marketing.spb.ru> - I.Marketing - сайт, присвячений питанням маркетингу: навчальні посібники, монографії, статті, програмне забезпечення, конференції маркетологів;
 - <http://www.cfin.ru> - корпоративні фінанси. Теорія і практика фінансового аналізу, інвестиції, менеджмент, фінанси. Антикризисне посібник. Архіви журналу «Аудит і фінансовий аналіз». Бізнес-плани реальних підприємств. Програми інвестиційного аналізу та управління проектами;
 - <http://capitalizm.narod.ru> - криза світового капіталізму. Джордж Сорос. Книга для всіх, кого цікавлять проблеми економіки, політичних діячів і їх радників, фахівців дослідницьких інститутів і аналітичних відомств, фахівців з фінансів;
 - <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3113/> історія економічної думки (eng).
Тексти книг класиків економічної теорії на англійській мові;
 - <http://window.edu.ru/> Єдине вікно доступу до освітніх ресурсів
 - <http://alehin.hl2.ru/linx.php> Бібліотека Альохіна
- Сайти журналів:**
«Фінансовий менеджмент»: www.dis.ru/fm

«Автобізнес»: <http://www.abiz.ru/>

«Економічні стратегії»: <http://www.inesnet.ru/maaazine/>

«Економічний огляд»: <http://www.review.uz/>

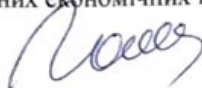
«Бюлетень транспортної інформації»: www.natrans.ru

«Бос: бізнес, організація, стратегія, схеми»: <http://www.cfin.ru/press/boss>

Гарант освітньої програми

зав. кафедри економіки і міжнародних економічних відносин

д.е.н., професор



Головченко О.М